

青年
励志经典
必读

面对**激烈的竞争**，让我们用科学
的方法投资自己，站在**更高的起点上**
追求一个幸福的未来！

投资自己 是最好的投资

投资现在，放心未来

王大任◎编著

只有投资自己才是一项最佳、
最有**长远眼光**的投资。

只有投资自己才是**保险**
投资**回报率最高**的理财方法

投资自己**风险更低**，
而且是大家都需要的。



 中国纺织出版社

TOUZI ZIJI SHI ZUIHAO DE TOUZI

投资自己 是最好的投资



为什么要投资自己？究竟怎样投资自己？投资自己会有什么样的结果？本书将从多个方面展开阐述。首先，比较投资自己与投资股市、楼市和其他领域的风险与收益率，证明投资自己的收益率比较好，而且能够改造自身的命运；接着，阐述投资自身形象、头脑、技能、职业和人脉的重要性；但是光有这些还不够，一个聪明的人还要懂得投资自己的健康，因为身体是创造和享受生活之本。最后，从人生长线发展的角度去看，只有通过投资自己来不断地增加自身价值，才能最终改变命运。

投资现在，放心未来

销售分类建议：生活励志

ISBN 978-7-5064-6984-5



9 787506 469845 >

定价：29.00元



投资自己 是最好的投资

投资现在，放心未来



 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

投资自己是最好的投资/王大任编著.

—北京:中国纺织出版社,2011.2

ISBN 978-7-5064-6984-5

I. ①投… II. ①王… III. ①自我完善化—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第215301号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:魏 萌

责任印制:刘 强 特约编辑:于江红

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年2月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.5

字数:155千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



TOUZI ZU
SHI ZUZHAO DE TOUZI

序：投资现在，放心未来

有人说，这是一个没有安全感的时代。此话不假，但是，曾经有过充满安全感的时代吗？没有。以前没有，在可以预见的未来也没有。人生活在社会中总有一种浮动的、害怕的感觉。

安全感是全人类共同的需要。很多人得不到时就会怨天尤人，甚至归咎于生不逢时，然后在感叹中虚度光阴，一生无为而止。然而，总有一些人能抓住机会，打造出精彩的人生。所以，安全感和时代无关，和我们自己有关。

也有人说，安全感源于自我修养。这话不错，但是太抽象。具体点说，安全感源于自我提升、自我增值和自我实现。只要我们不停地努力，投资自己的现在，就会有一个放心的未来。

拿男人和女人结婚来说，为什么有的女人提出要房子和车子？无非是为了安全感。金钱是带来安全感的重要因素，但并非每个男人都多金，那他们的妻子看中的又是他们身上的什么呢？是一种踏实进步带来的安全感。这就是很多女人可以容忍丈夫或男友没钱，但不能容忍他们不上进的缘故。

本书的目的就是让每个人成为上进的人，成为有安全感的人。一辆自行车放着总是不稳，需要支架才能稳住，而用脚踏起来它就会在运动中找到平衡，不停地前进。人也是如此，但并非每个人生来就会骑自行车，总要经过学习和练习，才能上路。本书就如一本骑车指南，教你骑好人生的自行车，从生

序：
投资现在，放心未来



投资自己 是最好的投资

疏到娴熟,不管路有多么崎岖不平,不管路上会看到什么风景,我们都要把这辆自行车骑下去,在人生的大路上昂首前行。

目前,股市、房市都遭受着巨大的风险和不确定性,理财热也退潮,只有投资自己是一项最佳、最有长远眼光的投资。只有投资自己才是最保险、投资报酬率最高的理财方法。投资自己风险更低,收获更多,而且是大家都需要的。

然而,投资自己并不只是一股勇气,而是一门学问,一门艺术。掌握方法可以事半功倍,用最少的精力和金钱取得最大的回报。如果缺乏科学系统的安排,今天学点这个,明天练点那个,是不可能取得好效果的。

为什么要投资自己?究竟怎样投资自己?投资自己会有什么样的结果?本书将从多个方面展开阐述,首先,比较投资自己与投资股市、楼市和其他领域的风险与收益率,证明投资自己的收益率比较好,而且能够改造自身的命运;接着,阐述投资自身形象、头脑、技能、职业和人脉的重要性;但是光有这些还不够,一个聪明的人还要懂得投资自己的健康,因为身体是创造和享受生活之本;最后,从人生长线发展的角度去看,只有通过投资自己来不断地增加自身价值,才能最终改变命运。

无论你是即将奔赴职场的学生,还是中青年的职场主力,只要你感觉到需要学习和提升自己,就请读一读这本书吧——系统性地提升自我,总比“盲人摸象”式的进步要来得快!

面对激烈的竞争,让我们用科学的方法投资自己,站在更高的起点上,追求一个幸福的未来!

编 者
2010年12月



TOUZI ZIJI SHI ZUIHAO DE TOUZI



目录 CONTENTS



第1章 投资自己是稳赚不赔的买卖

你可以不炒股票,不炒基金,不炒房产,但是你不能不投资自己。投资股票可能血本无归,投资基金可能被套牢,投资房产可能成为“房奴”,只有投资自己不会贬值。同学聚会上,你可以看到昔日同一起跑线上的人有的做着普通职员,而有的成了高管、老板;有的学业上并无多少长进,而有的可能已是博士、学者……这巨大的差别其实都是各人投资自己的结果。

- 3 / 分辨你是“垃圾股”还是“潜力股”
- 8 / 认识“人力银行”,比较投资收益率
- 13 / 风物长宜放眼量,不参与蜂拥逐利
- 18 / 胸怀远大前程,放弃眼前小利
- 23 / 投资投到点子上,给命运一个转机
- 28 / 善于投资自己的人,没读过大学也能成功



第2章 投资自己的形象

——你的形象价值百万

投资形象看似很肤浅,放于首位似乎不妥。但不管你相信不相信,外表给人的第一印象往往很重要。谁得不到别人的注目,谁就注定失败。你要么不修边幅,大大咧咧,招人反感,丧失成功的机会;要么注意形象,为自己加分,赢得他人的好感。

- 35 / 没有自信的气质就别想成功
- 40 / 哪怕借钱也要投资一套“挣面子”的衣着
- 46 / 备一本随时供查阅的礼仪宝典
- 52 / 修炼谈吐,不要张口就把别人推远
- 58 / 留心举止,防止小动作背叛了你



投资自己 是最好的投资



第3章 投资自己的大脑

——脑袋决定口袋

头顶同样的蓝天,脚踏同样的大地,为什么有的人月赚数万元甚至数十万,而有的人却长期挣扎在温饱线?差别就在于他们的大脑——脑袋空空口袋空空,脑袋转转口袋满满。人跟人之间的差距不在于脖子以下的身体,而在于脖子以上的脑袋。投资自己的大脑吧,脑袋决定口袋。

65 / 没有学习能力就等于文盲

69 / 知识怎么也不嫌多,而且抗贬值

74 / 天天补脑:用什么学什么,缺什么补什么

80 / 拿出眼光来发现和创造机遇

85 / “资本”诚可贵,“知本”价更高:用“知本”吸引“资本”

91 / 自我教育是伴随终生的最高明投资



第4章 投资自己的技能

——技能是把永不生锈的刀

外面的世界很精彩,外面的世界很无奈。无论走到哪里,你总得有一样擅长做的事情。互联网把世界变成平的,信息在眼前流淌,选择的机会也很多。不管你头脑里装着多么美妙的想法,总得有技能去实现它。技能是你行走社会的“护身符”,是你实现梦想的助推器。

97 / 一招鲜,吃遍天:学狗叫也要比别人像

102 / 拳不离手,曲不离口:不进步就是退步

107 / 走在最前沿,不然你就落伍了

112 / 学习渠道有很多,选择最适合自己的

117 / 更新工具:让好设备帮你如虎添翼





第5章 投资自己的职业

——你的工作比股票升值更快

职场是一个能施展才华的舞台。你寒窗苦读来的知识,你用心学到的技能都将在这个舞台上得到展示。另外,它还将锻炼你的应变能力、决断能力、适应能力和协调能力……总之,你找不到任何一个地方能像职场那般让你充实自我、表达自我和获取投资自我的回报。

- 125 / 天生我才要会用:发挥优势生存法
- 131 / 像挑选爱人那样挑选公司:大公司看制度,小公司看老板
- 136 / 把做每件事情都看做学习和成长的机会
- 141 / 在工作中追寻事业,你就会永葆热情
- 146 / 别忘了主动规划自己的薪水上升曲线



第6章 投资自己的人脉

——结交什么人,你就是什么人

在你的“人生存折”中,除了金钱和专业技能,你有多少人脉?好莱坞的流行语一针见血:“一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。”的确,人脉是一个人通往财富、成功大门的入门票。

- 153 / 有钱人为什么要跟巴菲特一起吃饭
- 157 / 成功者都是“人精”,不要放过结交他们的机会
- 162 / 哪怕你是一匹黑马也需要伯乐
- 166 / 掌握成为“脉客”的两大法宝
- 171 / 记住:有目的地请客送礼不是消费,是投资
- 176 / 亲情、爱情和友情最值得投入时间



投资自己 是最好的投资



第7章 投资自己的健康

——身体是创造和享受生活之本

世界上有两种东西最宝贵，一是青春，二是健康。一旦失去了，才觉得可贵。健康就像一颗空心玻璃球，掉下去就会摔得粉碎；而工作如同一个皮球，掉下去后还能再弹起。我们得做对自己健康负责的第一人。

- 183 / 故事：永久造钱机器为什么损坏了
- 188 / 休息不是浪费生命，是“修补”身体
- 193 / 如果你体重过轻或过重，请现在就采取行动
- 198 / 健康合理的饮食会赶走疾病
- 203 / 每天做一些有益身心的锻炼
- 207 / 适时休假，清空心灵中的垃圾



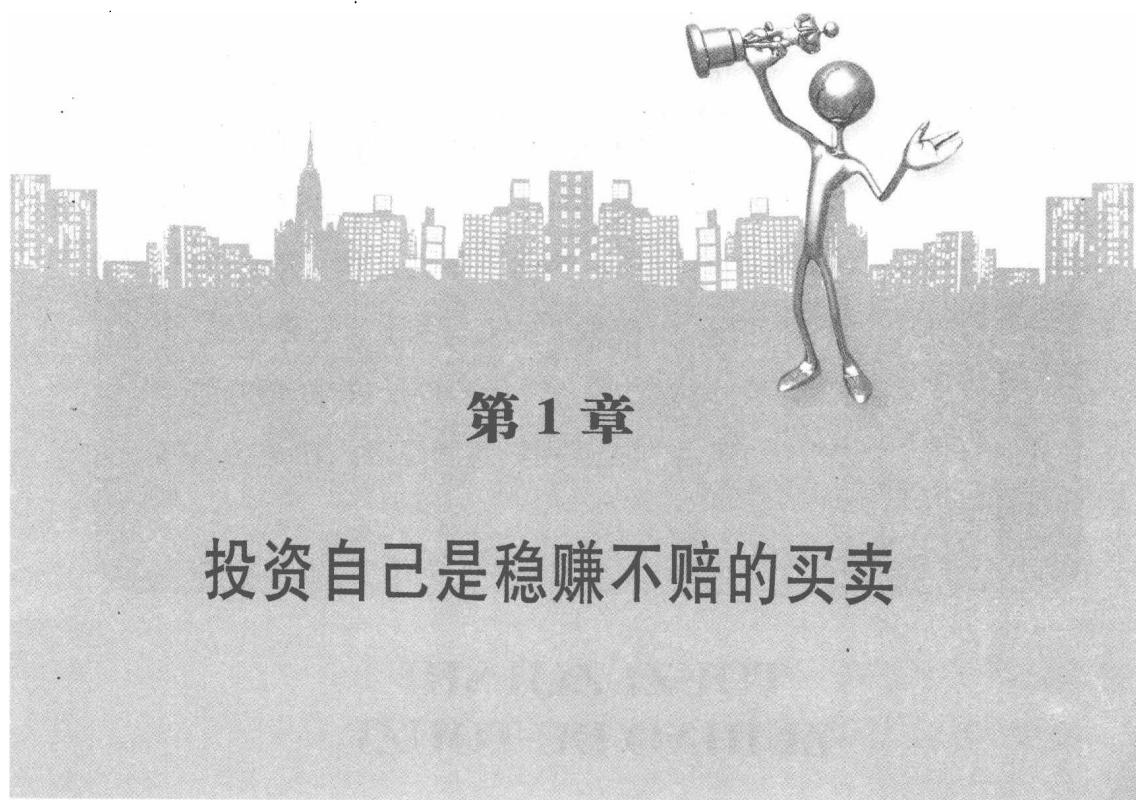
第8章 不断增值自身，

从小处赢起改变命运

很多人艳羡别人的高薪，嫉妒别人的成功，抱怨这个世界对自己竟是如此不公。他们忘了那是别人投资自身的收获。今天的行动决定明天的结果。老天爷是公平对待每一个人的，哪怕你是一块肥沃的土地，也要先播种才会有收获。投资自己吧，从小处赢起，渐渐地改变整个命运。

- 213 / 对自身价值有个清晰的掂量
- 219 / 打造自我增值系统
- 224 / 短线是银，长线是金：经得住“股价”的涨涨跌跌
- 229 / 学会把自己经营成金子招牌
- 234 / 成为投资自己的赢家，拥有更可靠的未来
- 239 / 后记：现在投资自己，且看10年以后

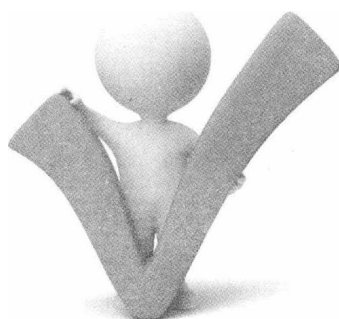




第 1 章

投资自己是稳赚不赔的买卖

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



你可以不炒股票,不炒基金,不炒房产,但是你不能不投资自己。投资股票可能血本无归,投资基金可能被套牢,投资房产可能成为“房奴”,只有投资自己不会贬值。同学聚会上,你可以看到昔日同一起跑线上的人有的做着普通职员,而有的成了高管、老板;有的学业上并无多少长进,而有的可能已是博士、学者……这巨大的差别其实都是各人投资自己的结果。

TOUZI ZIJI SHI ZUIHAO DE TOUZI



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



分辨你是“垃圾股” 还是“潜力股”

也许会有人说,我自己就是个“垃圾股”,你能把我怎么着!其实这个问题可以从另一个方面看,如果一个人觉得自己就是垃圾,那么恰恰说明这个人最需要投资,投资的回报也会非常大。

所谓“垃圾股”,指的是业绩较差的公司的股票。这类公司往往由于行业前景不好,或者自身经营不善,导致业绩不佳,有的甚至进入亏损行列。垃圾股在市场上的表现为萎靡不振,股价走低,交易不活跃,年终分红也少。而“潜力股”是指公司的经营管理趋于成熟,盈利有增长的趋势,同时能够给投资者带来丰厚回报的股票。

人生犹如坐过山车,总是会有起起伏伏,人生就是在进行各种投资,这些投资总是有赚有赔,关键在于你自己,是选择做垃圾股还是“潜力股”。

广东的W先生从小就顺风顺水,他出生在一个条件很好的家庭,上了重点大学,踏入社会后很快利用家里的社会资源积累了一定的财富。在投资上,他也比较顺利,成为一位众人眼中的成功人士。很多朋友都喜欢听从他在投资上的一些意见,W先生也对自己的投资眼光一向很得意。



投资自己 是最好的投资

这些年来,随着人们生活水平的提高,越来越多的人对吃提出了更高的要求,不再满足于吃饱、吃好,还讲究吃出特色,这样一来,一些特色菜肴就慢慢变成了抢手货。W 先生看到这种情况,毅然抛开了一直处在考察中的其他投资项目,一心一意地搞起了特色养殖。W 先生对自己的眼光很有信心,决定大干一笔。他力排众议,倾其所有,将全部资金都投入到他选定的特色养殖项目上,并坚信在自己的苦心经营下一定能够从这个项目上获得丰厚回报。

W 先生把特色养殖看成是一支潜力股,这无可厚非,确实是迎合市场和社会发展趋势的,当时看起来也是很有潜力的。但是,人算不如天算,次年一场突如其来的疫情,使得特色养殖从潜力股直接变成了垃圾股。W 先生损失惨重,多年后也没有从失败中恢复过来。

从投资的角度来讲,单一投资因为资源和资金集中,在项目选择正确的情况下,常常会带来好的收益。但单一投资的风险相对于组合性投资也是显而易见的,放大的风险只要发生一次,就可能使投资者多年积累起来的财富毁于一旦。W 先生过于相信自己的眼光,实行了单一投资,就像把所有鸡蛋放在同一个篮子里,一旦篮子打翻,鸡蛋也就全部摔碎了。

如果从更高的角度来看 W 先生的事例,这说明了一个道理:投资总是有风险的。垃圾股也好,潜力股也好,是可以相互转化的,而且,潜力股变成垃圾股的概率总是很高,不是吗?

那么,面对生活的抉择,难道我们就只能畏手畏尾,不敢做出任何大的投资?难道我们就要因此而放弃拼搏精神,保守过一世?

显然答案是否定的。那么在投资上,我们该怎么分辨垃圾股和潜力股,或者说,有什么投资能稳赚不赔呢?

分辨垃圾股和潜力股并没有可以把握的经验,而稳赚不赔的投资听起来





更像是天方夜谭,但这种事还真有,那就是投资我们自己。

伟大的诗人李白说过:“天生我材必有用,千金散尽还复来。”这句话从投资上怎么解读呢?“天生我材必有用”就是说投资自己是稳赚不赔的,“千金散尽还复来”就是说钱财乃身外之物,总是有去有来,有赔有赚!潇洒、敏感、豪气的李白,对人生的领悟就是这么透彻。

投资者总是害怕投资在垃圾股上,而被投资的对象是不是垃圾股,一般只能通过观察、考证来加以判断,很难直接分辨清楚。但是如果被投资的对象是自己,那么可以说一切尽在把握中。

也许会有人说,我自己就是个“垃圾股”,你能把我怎么着!其实这个问题可以从另一个方面看,如果一个人觉得自己就是垃圾,那么恰恰说明这个人最需要投资,投资的回报也会非常大。不是说希望越大,失望越大,希望越小,惊喜越大吗?

从另一个角度来说,将每一个人放在社会中,他只是很渺小的一分子,但是如果将一个人放到自己的家庭中,相对于自己和家人,那就是全部。所以,从这种意义上来说,人若是放弃了自己,那就是放弃了全部。

我们每一个人都是一支“潜力股”,不过有着各种“垃圾”的行为和“潜力”的行为,这些行为混合在一起,就形成了各具特色的独特的人。投资自己,恰恰是在改变这两种行为的比重,改变这两种行为的结合方式。

Q先生和M女士是一对夫妇。结婚前,Q先生在一家公司里做设计师,薪水还不错,月薪有近万元。M女士把Q先生看成是一支潜力股,毅然决然地嫁给了他。后来那家公司因为偷税漏税而被罚了很多钱,公司资金吃紧,不得不解雇很多人,Q先生就是其中一个。对此,公司给出的说法是:“你的薪水太高了,我们付不起,你还是另谋高就吧!”

从这家公司出来后,Q先生开始寻找新的工作。有几家公司也向他伸出



投资自己 是最好的投资.....

了橄榄枝,但他都因为薪水太低而一口回绝了。Q先生刚回到家那阵子,M女士并不怎么介意,觉得工作上的起起落落很正常,就像股票一样,总会有涨有跌的,不可能一路飘红。可是Q先生一直都没有找到合适的工作,有一段时间,他甚至连工作都不出去找。将近有半年多的时间,他都是待在家里休息。

渐渐地,M女士沉不住气了。赚钱养家是男人的责任,他不应该把这样的担子压在一个女人身上。于是,就和所有喜欢潜力股男人的女人一样,见Q先生悠闲地待在家里,M女士心里很不是滋味,于是时常会忍不住摆脸色、发火。那Q先生在家待得也郁闷啊,于是,两人就开始吵架。

这样,潜力股男人婚后一路滑坡,连生活费都要女人来承担。

后来,Q先生和别人合伙开了一家投资公司,M女士觉得他搞这些还不如弄个设计工作室,干老本行会好很多。但Q先生坚持认为投资公司会比较有前景,而且也不会很累,因为他觉得做设计实在太伤脑筋了。

M女士被他说动了,就帮着他借钱。虽说Q先生有工作了,还是个老板,但他们的生活却过得更加艰难了。Q先生的投资公司是做网站的,做了大半年毫无起色,还要不断地往里贴钱。两个人基本上是靠M女士一个人的薪水来维持生活,而且还得省出一部分来投资。

成了老板以后,有人找Q先生画设计图,他也不接了,一心想当好老板,完全没有考虑到生活问题。日子最艰难的时候,两口子兜里加起来不到一百块钱。M女士因为生活的压力很烦,Q先生因为公司的事情很烦,两个烦心的人凑在一起,结果就只有吵架了。吵到最后,就变成了彼此伤害。M女士说Q先生无能,Q先生觉得M女士势利。吵得多了,感情也淡了。到最后,双方连看到对方都觉得没意思。不久,两个人就离了婚。临别时,M女士抛下了一句深深刺痛Q先生的话:“原以为你是只潜力股,没想到你连垃圾股





TOUZI ZUJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖

都算不上!”

离婚后,没有了 M 女士的支持,为了生活, Q 先生只得放弃当老板的梦想,再次从画设计图做起,在一家公司做了一个小小的设计员。感情受到挫折,沉下心来的 Q 先生一心扑在设计上,专业技术水平直线上升,不到一年便成为公司的中坚,薪水也跟着扶摇直上。不久, Q 先生又新交了女朋友,同时也变得比以往更注重个人形象了,整个人精神焕发,神采奕奕。这一切使他深得老板的器重,不久便被任命为主管。

回顾自己的过去, Q 先生感慨颇多:“要改变自己的生活,说到底,就是要从改变自己开始,既要改变自己的技能,还要改变自己的心态……”

《论语》里说:“吾日三省吾身。”我们每天都要多次反省自己的行为,看看自己一天的行为中有哪些会让自己变成垃圾股,有哪些又会让我们发挥自己的潜力,走向成功。



“潜力股”的常见行为方式

- 工作努力,扎实沉稳。
- 时刻准备着把握机遇。
- 善于营造对自己有利的人际关系。
- 不放过任何一个结识高层管理人员的机会。
- 有着宠辱不惊的个性,对可能的失败早有准备。
- 从不浮夸、吹牛。
- 总是显得神采奕奕。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



认识“人力银行”， 比较投资收益率

人生的岁月里，尤其是20~30岁这个年龄段，两三年的时间可以决定人的一生。在这两三年里，对自己的投资可以带来巨大的增值。

战国末年，卫国濮阳有个大商人，名叫吕不韦。他往来各地，以低价买进，高价卖出，从事经商与投机业务，很快积累起千金家产。这样一个精通投资的商人，一生中最大、最成功的投资却是一场人力投资。





TOUZI
SHI ZHUAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖

当时,秦赵两国经常交战,秦王之孙子楚(即异人)在赵国做人质。吕不韦到赵都邯郸经商的时候,一个很偶然的机会,他在路上发现了一个气度不凡的年轻人,就很好奇地打听这人是谁。有人告诉他说:“这个年轻人是秦昭王的孙子,太子安国君的儿子,名叫异人,正在赵国当人质。”异人因为受到赵国的苛刻对待,生活非常贫苦,天冷的时候连御寒的衣服都没有。吕不韦知道这个情况后,立刻想到如果在异人身上投资的话,投资收益率会非常高。精明的他不禁感叹道:“此奇货可居也。”意思就是说把异人当做珍奇的物品贮藏起来,等候机会,赚上一大笔。

吕不韦有条不紊地实现着自己的计划:他先是带着丰厚的礼物拜见了秦公子异人,解决了异人的基本生活问题。吕不韦告诉异人,如果他想谋得王位,自己会倾其所有帮助他。异人听了他的话,也很振奋,就对吕不韦许诺,如果愿望成真,一定和吕不韦共同执掌秦国。吕不韦看异人谈吐举止是个做大事的人,就更加坚定了自己的决心。他给异人提供大量的资金结交宾客,很快提升了名望,在邯郸有了外交圈,并和很多贵族建立了良好的关系。

不久,吕不韦变卖家产,买了很多奇珍异宝来到秦国。他打听到安国君最宠爱华阳夫人的弟弟阳泉君,就向阳泉君谏言,让他给姐姐提议收异人为干儿子。原来华阳夫人没有生育,她经常为自己的地位担忧,收异人为儿子有利于巩固自己的地位。果然,华阳夫人听从了弟弟的建议,并劝服安国君立异人为太子,并为其改名为子楚(之所以取这个名字,是因为华阳夫人是楚国人)。

然后,吕不韦开始活动异人回秦国。先由秦国提出外交照会,要求子楚回国,同时吕不韦利用先前在赵国和贵族们建立的关系,让他们游说赵国国君同意放回子楚。不想这个时候却出了点意外,因为秦赵长平之战发生了,赵国又禁止子楚回秦国。在这生死关头,吕不韦拿出六百斤金子送给赵国的



投资自己 是最好的投资

守城官吏，使子楚逃出邯郸，顺利地回到了秦国。

子楚回国后，被立为太子。公元前 253 年，子楚继承王位，是为庄襄王。庄襄王以吕不韦为丞相，并封他为文信侯，以河南洛阳十万户作为他的食邑。

吕不韦成了秦国集官、爵、食邑最高的人。

至此，吕不韦的投资大获全胜。

这是历史上最著名的人力投资案例，也是最成功的一例。当然，异人有其特殊性，可能成为秦国的王位继承人的身份是吕不韦最看重的一点，同时，异人自身非凡的气质也是促成吕不韦下定决心投资他的重要因素。

吕不韦对异人的投资是高投入、高风险带来超高收益，我们常人对自己的投资很难得到这么大的回报，但是就投资收益率来说，却不一定就比吕不韦的投资收益率低。

投资收益率，又称投资利润率，是指投资收益（税后）占投资成本的比率。投资收益率又称投资效果系数，是每年获得的净收入与原始投资的比值。吕不韦在投资异人之前，已经是数一数二的大富翁，他的原始投资基数是非常大的。一般人给自己的投资是不可能达到他这个数目的，所以投资收益也会小很多，但是投资收益占原始投资的比率却是完全可以达到甚至超过吕不韦的投资收益率的。

人力投资的报酬率确实是很高的。其实人的一生有两种财富，一是金融资产，二是人力资产。一位来自台湾的理财专家就说过这样一句话：“利率越低的时候，人力的报酬率反而越高。”他为我们算了这样一笔账：在定期存款利率达到 6% 的年代，10 万元的定期存款，一年就可以获取 6000 元利息。当定期存款利率降到 1.5% 的时候，要有 40 万元的本钱，一年才能获取 6000 元利息。而我们凭借自己的努力，在事业上获得提升，一年只加薪 5000 多元，再加上这 5000 多元带来的理财收益，就可以同样获取 6000 元左右的收





入。也就是说,在低利率的时代里,人力资本将变得更加值钱。一年加薪5000多元(相当于月薪涨400多元),对于大多数人来说是完全可以实现的,只需要在工作中多努力一点,多投入一点,闲暇时间多给自己充充电,提高自身的竞争能力就可以了。而40万元的存款,对于大多数人来说,还是很难拥有的。

某公司有这样两个人,A姐和B哥。

A姐是一个股迷,上班的时候,她一有闲暇就打开电脑看K线。为怕他人看到自己在看K线,她还特地买了个电脑防窥片来做掩饰。在股市飘红期间,她甚至干脆在家里休病假专门炒股,等到股票下跌了才回来上班。

A姐最近两三年的战况也还不错:在大牛市期间她赚了3万,现在每月的股票收入为500~1000元不等。

A姐经常说的一句话是:“看看,这个月的胭脂钱,又挣下了。”

B哥则和A姐兴趣完全不同,他一直热衷于搞摄影、写文章。攒了一点钱就去买单反,或到神秘部落旅游。他的摄影技术和写作水平提高很快。两三年后,国外一家媒体看中他,盛情邀请他做驻北京站的记者,起薪8000元,年底双薪,另外每年涨幅15%。

我们来比较A姐和B哥的投资收益率。

A姐看起来很赚。可是仔细算算,又好像不值。基金、股票,看起来成本小,其实代价也不低。有空的时候就去看看,再大致分析一下经济走势,一天总也得花上两三个小时吧。两三个小时值多少钱?也许有人觉得时间不值钱,两三个小时不算什么,那就大错特错了。在除去工作时间、吃喝拉撒睡觉的时间,一天的两三个小时还是非常宝贵的。

再说,基金、股票总还是有风险的,搞不好还有大赔的时候。投资股票,即使赶上百年不遇的大牛市,仓内的股票翻三番了不得了,赚10来万就要手



投资自己 是最好的投资

舞足蹈了,然后在回味中熬过熊市里的漫漫黑夜。可在人生的岁月里,尤其是 20 ~ 30 岁这个年龄段,两三年的时间可以决定人的一生。在这两三年里,对自己的投资可以带来巨大的增值。比如 B 哥,到了国外媒体的北京记者站,3 年之后身价再翻一番;如果再过 3 年,他还会增值。他对自己的投资带来的收益难以计算,但可以肯定的是:他的投资收益率是投资股票远远不能相比的!

企业管理学教授沃伦·G·本尼斯(Warren G. Bennis)曾说:“员工培训是企业风险最小、收益最大的战略性投资。”是的,我们对自己的培训也是我们所有投资中风险最小、收益最大的战略性投资。我们的父辈中大部分人都捧着铁饭碗,上班以后就一辈子吃老本,一辈子做一件单调的事情。但是社会发展到现在,这样的工作越来越少,“不进则退”的职场特征越来越明显。在昨天很有能力、取得成果的人,今天可能就不能胜任新的工作了。我们只有不断地完善自己,才能适应这个飞速发展的时代。



改变习惯,在日常生活中投资自己

- 充分利用节假日。
- 分析一下当前的时间利用状况,找出有待改进的地方。
- 每天反省当日所做的事情,做到日清日高。
- 重新评估你的生活方式,列出你认为最重要的事情,想办法推进它们。
- 积极地暗示自己,勇敢地采取行动。
- 无论是烹饪、爱情还是事业,都用 100% 负责的态度来对待它们。
- 把挫折看成挑战,把困难当成考验。
- 无论何时发现自己做错了,都竭尽所能去弥补,动作要快。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



风物长宜放眼量， 不参与蜂拥逐利

把眼光放长远一些，不要急着耗费较大的精力去蜂拥逐利，还是多花费些时间和精力来提高自己的竞争力，这样算起来回报率可能更高。

在澳大利亚墨尔本的西北部，有个叫本迪戈的地区。1851年，淘金者在这里发现了金矿，于是想发财的各色人等蜂拥而至。就在这些人快要到达那块宝地的时候，一条河流挡住了去路。河水很急很险，但是这些人心里急啊，生怕被别人抢了先，于是就有几个人冒险渡河，结果被河水吞没了，丧命于此。剩下的人就不知道该怎么办了，金子就在对岸呼唤，但是人却过不了河。有的人就打算不去了，毕竟性命要紧；有的人舍不得金子，就站在河边干着急，回去准备船只吧，又太慢了，生怕金子被别人掘了去。

这时候，一个年轻人没有放弃，也没有猴急着过河，而是抓紧时间到几十里外的小镇买了一条小木船。船运过来之后，大家都以为这个年轻人要过河掘金，但小伙子却并未加入掘金者的行列，而是做起了摆渡的生意。他向乘船过河的人每人收取3个金币，虽然这个价钱够高，但那些掘金者却顾不了那么多，纷纷掏钱过河。



投资自己 是最好的投资



随着发现金矿的消息传得越来越广，来这里掘金的人越来越多，小伙子一律每人收取3个金币，生意做得相当红火，时间不长就积累了一笔财富。而那些前来掘金的人呢，十有八九空手而归，真正发财的只有少数。年轻人攒足钱后，高价聘请了几个专业技师来钻探和开采金矿，终于成为一代富翁。

这个故事告诉我们，不要参与蜂拥逐利，要把眼光放得长远一点。这个年轻人，从摆渡赚得第一桶金，到再聘请专业技师大规模地开采金矿，眼光是很长远的，所以，他最终成就了自己的一番事业。

世界酒店大王希尔顿也有过类似的经历。他的父亲车祸身亡后，他不得不从部队退伍回家。他有的是父亲留下来的5000美元的遗产。

当时美国的得克萨斯州发现了石油，很多年轻人蜂拥而至，年轻的希尔顿也去了那里。

这天夜晚，希尔顿来到一家名为“莫布利”的旅馆，准备投宿。旅馆大堂里的人很多，希尔顿好不容易挤到柜台前，服务员却瞧都不瞧他一眼，而是不耐烦地高声喊道：“客满了！客满了！”接着，一个老板模样的人竟开始驱赶





那些住不到店的人。

希尔顿就问这人：“你是这家旅馆的老板吗？”对方看了他一眼，大吐苦水：“是啊，这些人站在这里不走，吵都吵死了，把我这里搞得脏兮兮的，我实在受够了，还不如去挖石油呢！”

说者无心，听者有意。几天之后，希尔顿凑足4万美元，买下了这个店。从此，莫布利旅馆换了主人，希尔顿干起了旅馆业。由于生意火爆，希尔顿很快扩大了自己的产业，几年内先后买下华斯堡的梅尔巴旅馆、达拉斯的华尔道夫旅馆。经过一番改造，这些旅馆都焕然一新，成为希尔顿的摇钱树。到1925年，希尔顿集资100万美元，在达拉斯市兴建了一家以自己名字命名的新旅馆——这就是今天我们在世界各地旅行时所入住的希尔顿酒店的鼻祖——酒店业的传奇就此铸成。

希尔顿的故事同样告诉我们要放开眼界去衡量事物，以长远的眼光辩证地分析问题。

很多年轻人都应该向这两位前辈学习。在日常生活中，也要把眼光放长远一点，不要过于从众，为一些蝇头小利的事情纠缠不休。

一代伟人毛泽东在《和柳亚子先生》一诗中写道：“牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量。”是的，在日常生活中，我们总是容易被一些小利和琐碎的事情遮住眼光。毕竟，社会是个大家庭，什么性格、心境的人都有，每个人在或大或小的集体里都会遇到各种各样的小事，如果在这些事情上花费过多的精力，那就会影响自己的发展。

有这样一个职场故事也许对我们有些启发。

T君大学毕业后留京成为一名政府机关工作人员。他的家境殷实，远在异地的父母很豪爽地拿出30万元来给他作安家费。T君拿着30万元，决定做一些投资。他看准学校附近租房的市场火热，很多人在房产上赚了一笔，



投资自己 是最好的投资

也就想在这个市场上参与逐利。于是,他就投资买了一套两居室的二手房用于出租,租金收入相当可观。

可是由于T君涉世未深,对很多细节考虑得不够周全,他的投资遇到了很多问题。第一次的租客是一对夫妇,他们刚从另一个城市搬来,可以说是一无所有,他们提出让T君添置洗衣机、电冰箱、微波炉等日常电器。T君考虑到对方并不挑剔租金的高低,也就爽快地答应了,可这对夫妇一个月后因换了工作地点,就打声招呼搬走了。第二次的租客是几个大学生,他们搬来后经常在夜里唱卡拉OK,影响邻居的休息,弄得大家意见很大,报到居委会里。T君迫于压力,只好把这些大学生“请”走了。第三次的租客开始好像没什么问题,但不久就制造出问题了。原来他们是在互联网上开网店的,把T君的房子作为仓库,每天进进出出的货车和快递人员让平静的小区一下子变得嘈杂起来。居委会找T君谈了几次话,T君也是左右为难。

两个月后,这些租客被公安干警带走了。原来他们不仅兜售违禁商品,还有欺诈、勒索客户的行为。因为给他们提供堆放违禁物品的仓库,T君多次被叫到公安局问话。这对于在政府机关工作的新人来说,影响非常不好。单位领导对T君非常反感,T君在单位里的日子也很不好过。

房地产投资最近几年比较热门,属于一种收益率较高的投资产品,有不少人都在这个行业中赚得盆满钵满。可是投资房地产一定要有长远的打算,因为管理房产需要消耗较多的精力。对于单身在京的上班族来说,一边上班一边自己来打理,必然影响到工作,而且还因没有时间来提升自己的业务能力和水平而影响到在职场上的升迁和进步。从长远考虑,这样的投资并不可取。

我想建议那些刚刚踏入社会的年轻人,把眼光放长远一些,不要急着耗费较大的精力在蜂拥逐利的投资上,还是多花费些时间和精力来提高自己的





竞争力。多读点书,特别是有针对性地读一些书,多向前辈学习,多在业务上钻研,从而获得加薪、升职,这样算起来,报酬率不见得比投资金融产品来得少。

其实,投资自己并不仅仅局限于理论知识的学习和业务的钻研。我们可以投资自己的内容还很多,比如,在精神修养上的投资就非常重要。我们要培养自己宽阔的胸襟、豁达的气度和得体的行为举止。这些东西带来的收益不是显见的,但却确实影响着我們人生的最终成败。



培养眼量的几招

- 多读商业、哲学和历史类书籍,让自己看得更深、更远。
- 关注国内外发生的政治、经济事件,让自己拥有国际视野。
- 阅读财经新闻,对经济走势有所判断。
- 不偏听、偏信别人口中的“赚钱”行为。
- 不跟风去投资股票、基金和房地产等,而是有自己的判断和打算。
- 认清目前对自己最有价值的事情,并把主要精力投入到上面。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZI JI SHI
ZUI HAO DE TOUZI



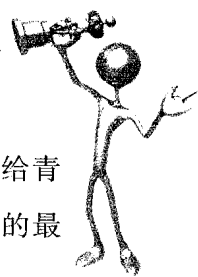
胸怀远大前程， 放弃眼前小利

学会争取太容易，学会放弃的学问则深很多。是的，生活中的很多人，不论男女老少，最容易犯下的错误不是付出的少，而是拿得多，放弃得少。

这是一个哲理深刻的故事：

一名青年去向一位富翁请教成功之道，富翁正好准备吃西瓜，便拿出3块大小不等的西瓜放在青年面前，说：“如果每块西瓜代表一定程度的利益，你选哪一块？”





“当然是最大的那块!”青年毫不犹豫地回答。

富翁笑了笑,一伸手,说:“那好吧,请!”富翁把最大的那块西瓜递给青年,而自己吃起了最小的那块。很快富翁就吃完了,随后他又拿起桌上的最后一块西瓜得意地在青年眼前晃了晃,然后大口大口地吃了起来。

显然,两块西瓜加起来要比一块西瓜大,富翁吃的西瓜要比青年吃得多。如果每块西瓜代表一定程度的利益,那么富翁占有的利益肯定比青年多。

为什么会这样呢?因为青年只看到第一块西瓜的选择,没有想到第三块西瓜的选择。他只看到眼前的小利,而没有宏观地把握事物。

我们在日常生活中也经常犯这样的错误。有很多时候,我们为了把眼前的利益最大化,耗费了太多的精力和时间。如果少用点时间和精力来追求眼前的利益,把它们多用在自我发展上,虽然一下子没有那么大的利益,但是最终得到的总利益一定会多得多。

另外一个极富寓意的故事是这样的:

一个人问一个放羊的小羊倌:“你为什么在这儿放羊呢?”

小羊倌说:“因为家里穷啊。我现在放羊,等我的羊长大了就可以卖羊赚钱了。”

“赚了钱之后呢?”

“娶媳妇啊。”

“娶了媳妇呢?”

“生孩子啊!”

“孩子长大了呢?”

“让他放羊赚钱娶媳妇啊!”

这就是一个小羊倌所能看到的前程,他能做的事就只能在追逐这些小利上。也许我们会觉得小羊倌的思想很可笑,但是我们在嘲笑他的同时,是不是也在做着类似的事情呢?



投资自己 是最好的投资

现代人总喜欢说一个“忙”字，整天忙得热火朝天，有时候忙到最后才发现自己在原地打转，就和小羊倌一样，这是为什么呢？那就是因为他不肯拿出一点点时间来投资自己，哪怕是花一点点时间来思考自己的未来。当然，不是说忙就不好，但是一定要舍弃眼前的小利，胸怀远大前程，有目的地忙，不然就和小羊倌一样了。

很多时候，人们的人生轨迹就像一个圆圈，如果自己不努力，生活就在原地打转。要跳出这个圆圈，改变人生轨迹，支点往往就得放在投资自己上。每天除了上班时间以外，你若能多拿出一点点时间来发展自己，人生就会变得与众不同。这是一件说起来容易做起来却并不容易的事情。

英国哲学家和科学家弗兰西斯·培根曾说：“青年长于创造而短于思考，长于猛干而短于讨论，长于革新而短于持重。”这个总结是很到位的。很多热情的年轻人拼劲十足，但是不对自己做长久的职业规划，一味蛮干，一味追求创新，其实，这在某种程度上就是为了眼前的小利而放弃了远大的前程啊。

除了拥有远大的抱负以外，年轻人还要学会“吃眼前亏”。俗话说，“放长线钓大鱼”，志存高远的人，绝对不会为了蝇头小利争破头皮，也不会因为吃了些小亏而纠结。吃亏也是一种投资，一时的失败算不得什么，那只不过是最后的胜利作铺垫罢了。吃亏是福，吃亏往往是未来成功的助力。

刘邦、项羽楚汉相争的初期，刘邦屡战屡败，与项羽的正面交锋无一不吃亏。但是刘邦胸中有着自己的宏伟蓝图，总能在一次次吃亏后重整旗鼓，笼络民心，他图谋的是最后的胜利。而项羽却被一次次小便宜冲昏了头脑，搞得众叛亲离。最后垓下一战，项羽无论在军事上还是在精神上都被彻底击溃。刘邦的胜利就是来源于他的放弃小利，会打败仗，会吃亏。

学会争取太容易，学会放弃的学问则深很多。是的，生活中很多人，不论男女老少，最容易犯下的错误不是付出的少，而是拿得多，放弃得少。很多人





一心寻找自己的伯乐,以为被伯乐赏识后就只剩下拼搏了。但是事情一件又一件地压过来时,我们就会被埋葬在里面,再也跳不出这个圈子。总有一天我们会失去激情,不再以兴奋的心情迎接挑战,最后,我们就成为另一个“小羊倌”。

并非每个人都是千里马(虽然很多人觉得自己是),大多数人只是平凡的人,充其量只是一匹能拼搏的马,每一趟跑程都会消耗我们很多的精力。所以,我们不能瞎跑,该停下来思考和吃草的时候,一定要停下来。很多时候,看起来手头的事情很多,但真正有意义的事情很少。对于积压如山的工作,我们不能采用鲸吞的方法把它们吃掉。毕竟我们是人,不是鲸鱼,拼命地吃,只会消化不良,不仅不能带来营养,还会带来疾病,因此,该放弃的时候一定要放弃。

如果一个人从来不吃亏,只知道占小便宜,到最后,他很可能成为一个吃大亏的人。在人生的历程中,吃亏和受益是一种相互依存、相互转化的关系。一个人不能事事只想着受益,有些事情当时即便真的受益了,最终的结果仍有可能是吃亏。我们更不能怕吃眼前亏,有些事情当时是吃亏了,但事后可能是受益的。无论哪一个人,无论哪一件事,没有永远的受益,也没有永远的吃亏。所有的吃亏都只是一时的,所有的受益也只是一时的,只有发展了自己才是永恒的。同时,吃亏不失为一种胸怀、一种风度和一种品质。

一个理智、富有长远眼光的人愿意吃眼前的小亏,付出时间和精力来投资自己,而且不急功近利。

Y君是一家报社的记者,工作和收入都相当稳定。可是,他却做了一个让同事们很不能理解的决定——自费出国留学。最让大家不能理解的是:为什么工作多年之后,Y君还要选择自己花钱出国?要知道出国就意味着放弃现在的收入,这是一件相当吃亏的事情。

但是Y君胸有成竹,毅然放弃了眼前的工作。他认为自己已在这个岗



投资自己 是最好的投资

位上工作了三年,对很多新闻的感触已不如刚进报社时那么敏锐,而且也对工作产生了一点厌倦的感觉,不如以前那么兴奋。虽然现在有一份稳定的收入,但这并不是他工作的终极目标,他渴望突破,渴望汲取新鲜的知识,渴望跳出固有的模式,发展自我。

Y君投资自己的欲望越来越强烈,于是选择了有着深厚文化背景的欧洲作为留学之地。他到欧洲后,遍游欧洲各地,用照相机记录下各种风土人情。不同的文化给了Y君思考问题的不同方式和角度。他乐在其中,感觉很值。

留学结束后,Y君回到中国。令人大跌眼镜的是,他又回到原报社的同一个岗位。许多人很不理解,说Y君走了一大圈,还是回到了原点。可Y君自己却不这么认为,他说:“同样的岗位,两年前和两年后给我的感觉是完全不同的。这两年的经历让我对工作有了不同的理解和认识。”

果然,一段时间下来,同事们感觉到Y君身上的变化。他的工作能力提升了,捕捉新闻的视角也变得很新鲜。大家不由得对他刮目相看,并感觉自己在心境上、思想上、技能上都和Y君有了不小的差距。报社领导也注意到了Y君,觉得他在整个报社里出类拔萃,于是把他擢升到更高、更能发挥他才华的职位。Y君从此进入了职业生涯的崭新阶段。

这样的案例很多,我们可以看到:投资自己并不是为了让自己马上升值,而是提升自身的潜在能力,让自己在未来的人生中慢慢获益。



日常生活中学会放弃小利

- 不为小利而跟人斤斤计较。
- 不死盯着当前的人生,而是换个眼光看到你想要的人生。
- 陶冶自身情操,让自己有更远大的理想和抱负。
- 做事目标清晰,不“穷忙”、“瞎忙”。





TOUZI ZUJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第一章

投资自己是稳赚不赔的买卖

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



投资投到点子上， 给命运一个转机

投资自己，不仅要考虑投资后自己在社会中的分量和位置的变化，更要结合自身的情况。一个眼神不好、心浮气躁的人，看到丁俊晖成功后，也想成为职业斯诺克选手，不是很可笑吗？一个在日资公司工作的中国人，主动学习一些日语，不是很好的选择吗？

如果我们在一群羊的前面横放一根木棍，那么第一只羊会跳过木棍，第二只、第三只也会跟着跳过木棍。这时候如果我们把那根棍子拿走，后面的羊走到这里仍然会像前面的羊一样，向上跳一下，尽管拦路的棍子已经不在那里了。这就是“羊群效应”，也是我们常说的从众心理。

人群中有很多人就像这些羊儿，他们爱随大流，人云亦云。确实，我们每个人都不可能对所有事情都了解得一清二楚，对于那些不太了解、没有把握的事情，只有跟着别人走。但是，投资不能如此。

在市场竞争中，很多人容易丧失基本判断力，大家都喜欢凑热闹、跟风。其实，获利的只是少数人。

某家针织企业近几年来效益不断下滑，总经理 M 先生很着急。这时候，



投资自己 是最好的投资

有人建议他生产保暖内衣。M先生稍加调查,发现生产保暖内衣的人都赚了钱,于是便把生产保暖内衣作为企业下一步的发展方向和投资方向。由于该企业没有做详细深入的调查研究,生产出来的保暖内衣款式土气,再加上保暖内衣的市场已被几家大型企业占据,M先生又没有钱打广告,结果产品下了生产线就直接进仓库,进到仓库里过不了几天就变成处理品,处理品打折还没有人要,只好强行员工内部消化,弄得大家怨声载道。M先生想转产,但企业本来效益就不好,资金非常有限,现在又都花到生产保暖内衣上了,产品销售不掉,资金收不回来,企业只得宣布破产。

在金融投资上,也不能只看到别人赚钱,就以为自己也一定可以在那个领域里赚钱。进行股票投资时,极易形成羊群效应:大家追涨的时候信心百倍,蜂拥而至;当大盘跳水时,恐慌心理蔓延,又纷纷出逃——股票价格这时候很容易被杀在地板价上,让跟大流盲目投资的人损失惨重。

在个人自身发展上的投资上更是如此,跟在别人屁股后面,别人学什么你就跟着学什么,社会上什么热门你就跟着想挤进这个行业……这些都是不可取的。人要活出自己的创意,不管是加入一个组织还是自主创业,保持创新意识和独立思考的能力都是至关重要的。

投资的另一个大忌就是目标不明确,为了投资而投资,肯定会吃大亏的。

有一位X先生意外地得到了海外亲戚的遗赠,数目非常大。他拿着这笔钱不知道怎么办才好:置业吧,没有需求;存银行吧,也太浪费了。于是X先生筹划创业,他几乎没有做什么规划就到处设厂,横跨五六个行业,他还听从朋友的建议在东南亚开设了工厂,但是这些目标分散的工厂终因经营不善而纷纷倒闭。这种没有什么好的投资点子,而把资金撒得到处都是、不能凝聚一团的投资方法是极为不明智的,它不分主次,不分轻重缓急,也没有自己的支点——怎么可能取得成功?在投资上,想要广种薄收也不是那么容易





的,而颗粒无收的情况却经常发生。

说了这么多反面教材,那么我们在投资自己的时候,该怎样找到自己的支点,把投资投到点子上呢?无非是从社会和自我两个方面来考虑。

一个人的力量总是非常渺小的,要想改变社会很难,大多数人都得选择改变自己去适应社会。所以我们先要了解当前社会的形势,了解自己在当中扮演什么角色,发挥什么作用,如果从一个位置移到另一个位置,是不是对自己有利,转移的可行性高不高……这些都是你必须考虑的问题。社会上出现出国热、收藏热、计算机热等数不清的“热门”时,你就应该考虑这些热门出现的原因、持续性、今后的出路,以及它们本身的一些特点。

如果你看到某同学在考某个证书,你也跟着去考这个证书;如果你看到某同事在学日语,你也跟着去学日语,那么你很可能失败,因为你完全不了解这种投资的目标是什么,自己操作起来可行性又有多大。

投资自己,不仅要考虑投资后自己在社会中的分量和位置的变化,更要结合自身的情况。一个眼神不好、心浮气躁的人,看到丁俊晖成功后,也想去成为职业斯诺克选手,不是很可笑吗?一个在日资公司工作的中国人,主动学习一些日语,不是很好的选择吗?

一个人要投资自己,先要认识自己,再根据具体的情况决定是扬长还是补短。如果业务上的专精有助于自己升职,那就首先选择加强自己的专业技能;如果某项缺点成为自己发展的瓶颈,那就先要纠正或弥补它。

如果你是一个刚刚走出校门踏入职场的新人,那么应该怎样投资自己呢?与一些老员工相比,无论是在知识结构还是在价值观念上,你都可能有许多优势,但是你在学校里学的东西都是理论上的,而且它们一时还难以与实践相结合。你的工作经验为零,知识还没有转变成能力,这就是你最大的短处,它是目前制约你发展的最大障碍。此时你对自己的投资就不是进一步



投资自己 是最好的投资

加强自己的理论水平,而是多向老员工学习,哪怕人家没有什么文化,但他们的经验和对公司的了解都是你目前最欠缺的。放下良好的自我感觉,多和这些人接触,向他们学习,你花费的时间和精力不是浪费,而是一种“投到点子上”的投资。

F小姐是某外语学院英语系大专毕业生。刚刚踏入社会时,因为学历低,家庭又没有什么特别的背景,她只能在一家外贸公司做前台接待员,月薪1500元。

前台接待员是一个低等职位,每天除了接听和转接电话、接待来访客户外,就是为老板订机票、为公司叫快递、为同事订午餐。工作了一段时间后,F小姐知道再这样下去自己没有什么发展前途,如果不提高自身的能力和素质,是不会得到更高的职业的。于是,她仔细思索,找到了自己的支点——英语和外贸,一个是自己的专业,一个是所在公司的经营业务。很快,F小姐通过自学考试,获取了英语本科文凭;她还凭着不错的英语功底,通过了英语专业的八级考试。同时,她还在公司里主动承担更多的工作,找机会给同事帮忙等,对外贸行业和业务流程都有了更多的了解。她又是一个好学的人,给自己买来一些外贸方面的书籍,有空时就努力地学习。

两年后,F小姐跳槽去了一家英国外贸公司的驻京代表处。不过这一次,她不再是前台接待员了,而是经理秘书,月薪也大幅度地提高,先是3500元,不久就涨到5000元。相比她最初的1500元月薪,她实现的投资回报率超过300%。

俗话说:“功夫不负有心人。”“有心”二字,不仅仅指勤奋努力,还是指用心找到自己的支点,在上面好好投资,从而给命运带来转机。





六种方法让你找到自己的投资点

• 横向法：拿自己和同学、同事相比，哪些地方是自己胜过别人的，哪些地方是自己不如别人的，然后确立哪一点是最需要投资的。

• 纵向法：拿过去和现在相比，看看自己有了哪些进步，仍有哪些不足，从而找到需要改进的地方。

• 二分法：把自己一分为二，一一列出优点和缺点，时时提醒自己扬长补短。

• 自省法：时常进行反省，找到自己的投资点。

• 他人评价法：参考别人对自己的评价，尤其是自己不在场时的评价来确定投资点。

• 定义法：不停地给自己下定义，格式为“我是一个……”，以更好地认识自我。

TOUZI ZU
SHI ZUJIAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖



投资自己 是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



善于投资自己的人， 没读过大学也能成功

在企业界，不少统计结果都显示：创业的人许多都没有读过大学，因为创业要冒风险，承受比打工更大的压力。很多时候，在其他的路都没法走通时，人们才被迫去创业。比起没读过大学的人，读完大学的人较容易找到出路，不至于走投无路而非创业不可，所以都是给人打工居多。反倒是没读过大学的人，更有机会做老板。

李嘉诚说：“我们的社会中没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。”

李嘉诚本身就是这样一个例子。他 1928 年出生于广东潮州。1937 年 7 月 7 日，日本侵华战争全面爆发，三年后，父亲李云经带上家人前往香港投奔亲戚。李嘉诚一家人寄居在舅父家。不久，父亲因劳累过度而不幸染上肺病，身为长子的李嘉诚只好一边读书一边照顾父亲。但父亲的病一天比一天重，最终抛下他们母子四人溘然长逝。李嘉诚不得不含泪辍学，出来打工以维持全家人的生活。这一年，他只有 14 岁。

李嘉诚先是在舅父的钟表公司当学徒，后来又有一家塑胶玩具厂当推销





员。他不仅勤奋而且聪明,只花了一年时间业绩便超过其他同事,成为全厂销售额最高的推销员。18岁那一年,塑胶厂老板把他升为部门经理。这时候李嘉诚一边做销售工作,一边到夜校进修,而且会考合格,准备进入大学学习。可老板实在舍不得这个人才进校学习,为了留住李嘉诚,他直接把总经理的位置让出来。这样,李嘉诚19岁就成了塑胶厂的总经理,却也因此失去了读大学的机会。

1950年,李嘉诚把握时机,用平时省吃俭用积蓄的7000美元创办了自己的塑胶厂,并将它命名为“长江塑胶厂”。但是该厂的发展并不顺利,技术难关一直突破不了。好学的李嘉诚决定到意大利“偷师学艺”。他拿着旅游签证飞往意大利,到一家塑胶公司应聘。按规定,持有这种签证的人是不能打工的,所以老板给李嘉诚的薪水不及同类工人的一半,他知道这位亚裔劳工非法打工,不敢控告他。李嘉诚的工作是负责清除废品废料,这使得他能够推着小车在厂区来回走动,渐渐了解了塑胶花的制作与配色技术。

回到香港后,李嘉诚把自己学到的技术付诸应用,转型主要生产塑胶花,一下子填补了香港市场的空白。他的工厂一举成名,订单如雪花般飞来,29岁的他被誉为“塑胶花大王”。从此之后,李嘉诚的事业开始腾飞。58岁那年,李嘉诚首次登上香港首富的宝座;60岁时,他又被《财富》杂志评为华人首富。

成功的人不止李嘉诚一个,特别是在企业界,不少统计结果都显示:创业的人许多都没有读过大学,因为创业要冒风险,承受比打工更大的压力。很多时候,在其他的路都没法走通时,人们才被迫去创业。比起没读过大学的人,读完大学的人较容易找到出路,不至于走投无路而非创业不可,所以都是给人打工居多,反倒是没读过大学的人,更有机会做老板。

当然,我们不能否认:在有些领域,没读过大学是不可能成功的。因为社会上的工作有两大类:一类是可以凭着天资与经验去做的,比如当运动员、娱



投资自己 是最好的投资

乐明星、厨师、技工、推销员甚至做生意等，都不一定要读大学才可以；而另一类是非读大学不可的，比如做律师、建筑师和从事一些高端技术领域的工作等。

反过来看，现在的大学教育越来越普及，大学生的数量也越来越多，社会已经没法为所有的大学生提供一份高级职位，如做专业性强或决策性强的工作。有些大学生不得不去做一些根本不需要读大学就可以做的工作。

如果读完大学的人都难以求得一个满意的职位，那么没有读过大学的人是不是更难成功呢？答案是“不一定”。没读过大学的人确实在某些领域不如读过大学的人，但在其他领域这个差异又很小，并无多大劣势。

就拿房地产行业来说，这一行的从业人员绝大部分都没有读过大学，但他们的成功几率是很高的。做这一行更多需要的是情商，而不是智商。反而读书过多的人在这个行业显得反应不够灵敏，跟没读过书的人相比并不占有优势。

其他如保险、推销、厨师、舞蹈等行业也有这样的特点。在这些行业里取得成功，主要靠一股拼搏精神，慢慢地积累经验和资源，最后资源越积越多，路越来越宽，而且在积累起足够的资本之后还可以自己创业。拼搏精神跟读没读过大学没有什么直接关系，如果说有，那也是没读过大学的人更能够拼搏。

当然，我们不是说读大学无用，读过大学的人有着完整的知识体系，拥有更宽广的视野，而且成不成功也不能完全用收入来衡量——一个读过大学、收入不高，但对社会做出巨大贡献的人也是一名成功者。而且客观地说，高学历的人平均收入水平是肯定高于低学历者的，这在各种统计数据里早已显示。

所以，没有读过大学的人，要更懂得投资自己，从而与成功愉快握手。

Z女士是一个职场上的女强人。她出生于20世纪60年代，没有念过大





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第1章

投资自己是稳赚不赔的买卖

学,背景也平凡。16岁时,因为父亲早逝,Z女士不得不辍学顶替父亲去工厂里做工,这在当时还是一种照顾。厂里的领导告诉她,工作满4年后可以争取带薪读大学。Z女士当时对大学是非常向往的,这句话算是对她的一个慰藉。不过这项规定两年后就被取消了,Z女士的大学梦就此破碎。

我们常说东方不亮西方亮,Z女士的命运也是如此。原来,厂里为了培养接班人,对工厂里的年轻人进行了内部招考,考上的人会参加财务培训班。Z女士考上了,从财务培训班结业后就从生产第一线调到财务科。

调到了财务科后,Z女士抓紧时间投资自己,她报读了本地的财大夜校,进一步学习专业知识。后来,厂里聘请某研究所帮助工厂实施财会电算化,Z女士又在实际工作中抓紧学习,和同事一起完成财务电算化的工作,业务水平大幅度提高。1992年,Z女士通过了财政部组织的第一届全国会计师统考,第二年又完成了注册会计师考试。不久,她主动离开原单位,凭着注册会



投资自己 是最好的投资

计师资格很快在一家大型外企找到工作,从普通职员一直做到部门总监。不久,她被调到该集团的华东子公司里,凭着能力打开了全新的职场局面,从部门总监变为总经理。

回顾自己的职业生涯,Z女生不提自己付出的艰辛,而是感慨地说:“我是一个很幸运的人,我很早就找到了自己的方向,然后只是坚定不移地走下去罢了。”是的,找到自己的方向,这难道不是投资自己的所有行为中最重要的一环吗?

善于投资自己的人,总是能把握时代的脉搏,不停地完善自己,让自己能够适应和引导时代。最后,我想引用李嘉诚的另一句话来结束本节:“我从不间断读新科技、新知识的书籍,不至因为不了解新信息而和时代潮流脱节。”

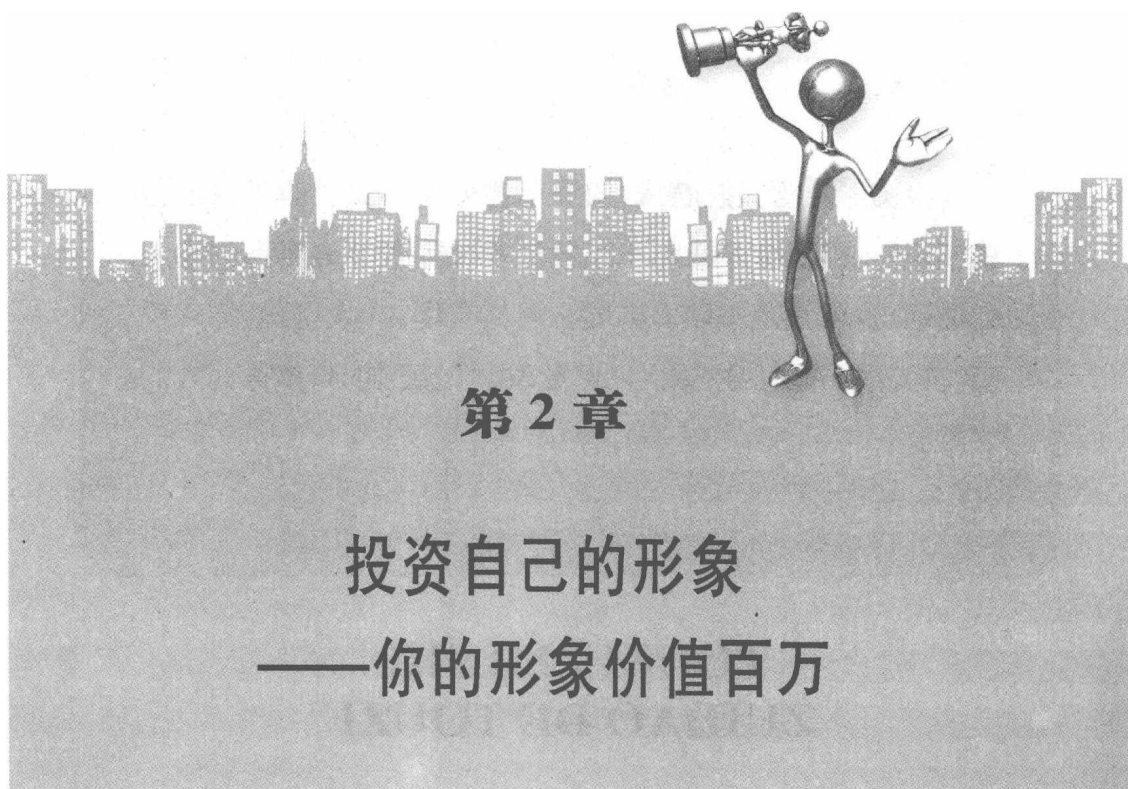
是的,投资自己吧,哪怕没有读过大学也能从各方面汲取知识,让自己始终有最新鲜的认知,与所处的时代同步共振。



给没读过大学者的几点建议

- 不读大学不等于不读书。
- 不可一业不专,也不可只专一业。
- 不要不懂装懂。
- 诚实比知识更宝贵。
- 不要有自卑心理。
- 不要过度高看高学历的人,也永远不要嘲笑你眼中的书呆子。
- 20岁之后要多思考,少夸夸其谈。
- 30岁之后不要还在和人比拼劲。
- 多和知识分子相处,你就是在读大学。

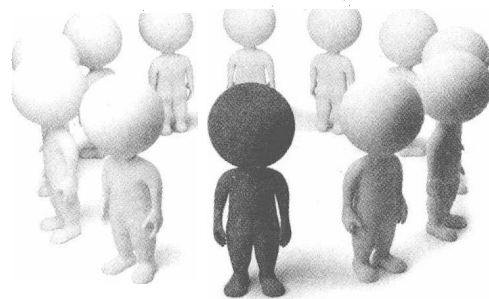




第 2 章

投资自己的形象 ——你的形象价值百万

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



投资形象看似很肤浅,放于首位似乎不妥。但不管你相信不相信,外表给人的第一印象往往很重要。谁得不到别人的注目,谁就注定失败。你要么不修边幅,大大咧咧,招人反感,丧失成功的机会;要么注意形象,为自己加分,赢得他人的好感。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

没有自信的气质就别想成功

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

自信不是潇洒的外表,但它会带给你外表的潇洒;自信不是财富,但它会带给你财富。自信,是使人走向成功的第一秘诀。

杰夫里斯·赫德森爵士是英王查理一世手下最有名的骑士之一,他曾为英王室立下赫赫战功。翻看 17 世纪的绘画和文学作品,你会发现到处都有他的身影。然而,你肯定想不到这样一个拥有五彩斑斓人生的传奇人物身高竟然只有 46 厘米!

当赫德森还是个婴儿时,他的身体就出了问题,从此不能长高。为此,他一度非常痛苦,也曾埋怨苍天不平,然而痛定思痛之后,他一扫之前的抑郁,用坚定的信念创造了无数的辉煌功绩。下面就让我们走近他的传奇人生吧!

赫德森 9 岁时进入白金汉宫,不久又进入英国王宫为国王和王后效力。他的第一个皇室职位是汉普顿宫廷委员会委员,当时他 10 岁。11 岁时,赫德森进入英国外交部,在此期间,他开始频繁地出使他国。第一次,他出访的是法国,在返航途中,船队在敦刻尔克被法兰德斯海盗劫持。在整个谈判交涉的过程中,赫德森大义凛然、机智沉着,让全体乘客成功脱身。



投资自己 是最好的投资

后来，赫德森又前往荷兰，支援荷兰反抗西班牙、争取独立的斗争。经过一番拼搏，他立下了赫赫战功，19岁时便成为英国家喻户晓的英雄。回国后，赫德森被封为爵士。在未来的岁月里，他又做了无数大事，直至61岁还不甘寂寞，加入了国王的秘密军队……

按理说，此等矮小的男人是不会被女人们青睐的，可赫德森的情感史却非常丰富。他经历了一连串十分炫目的罗曼史，甚至许多皇室女子都为他争风吃醋……

了解了这个真实的历史人物，我不知道大家会作何感想？很多存在缺陷或者处于困境中的人总是不停地抱怨、自怨自艾，终其一生被为失败的阴影笼罩着。然而赫德森爵士凭着良好的自信心代表着英国进行外交，以超强的能力和高雅的气质征服了英国的民众，也证明自己可以做到常人所不能的事情，从而弥补了身材极端矮小的缺憾。

自信不是潇洒的外表，但它会带给你外表的潇洒。一个没有自信的人就像是一个爱好游泳的生手，因为瞻前顾后而无法在大海里畅游嬉戏，只能在岸边无尽地徘徊，暗自欣羡，望洋兴叹。所以，从某种意义上讲，一个人能否成功，要看他的心态，即他的思维和观念。成功人士总是喜欢用最积极的心态、最乐观的精神和最辉煌的经验来支配和控制自己的人生；而失败者刚好相反，他们的人生总是为过去的种种失败和疑虑所控制。

自信不是财富，但它会带给你财富。一旦拥有信心，你就能摧毁自卑的坚硬堡垒，同时还能激发智慧和能力，让自己创造奇迹。与此同时，自信也是一种需要长期拥有的心态，它会让你认识到自己所扮演的人生角色、在哪方面有足够的能力、在哪方面还有潜能需要发掘，从而让你精神饱满地迎接每一天。

在今天这个充满竞争的社会里，仅仅做好本职工作就想脱颖而出、获得成功，似乎越来越不可能了。唯有昂首挺胸，始终保持强烈的自信心，勇敢地





说出想法和实施主张,维护自身的尊严与权利,然后尽一切可能去影响他人,才有机会出人头地。

A君是一家广告公司的资深策划人,谈到他现在的成就,他感慨万分:“要不是当初凭着自己的一股子自信,我是绝不可能有今天的。”

6年前,A君下岗了。走出熟悉的车间,离开工作了十多年的工厂,他有些茫然:“没有高等学历,也没有一技之长,年龄又偏大,我还能做些什么呢?”几次去招聘会,A君都被近乎苛刻的招聘条件打击得恨不得找个地缝钻进去。走在拥挤的人群中,A君脆弱得只想流泪。他甚至试过到小饭馆去应聘打杂工作,但老板嫌他太老了:“我们只招收18~23岁的人。”

带着一颗疲惫的心,A君回到了家。桌上摊开当天的报纸,上面有一条招聘信息——“本广告公司急聘资深文案一名,待遇从优,薪水面议。”A君琢磨着这“文案”工作究竟是干什么的,想来想去,觉得它既然跟“文”沾边,那么肯定与写作相关。要说写作,A君还是挺有自信的。他从18岁高中毕业进厂工作的第一天起,就开始了正式的业余创作生涯,发表在各种报刊上的文章已足足贴了一大本。

“我为什么不去应聘文案呢?尽管我只是高中学历,但那又有什么关系?我的实际写作能力可是赶得上正规大学出来的文科生的。”

A君决定试一试,于是次日便带着自己的作品去了那家广告公司。

“你知道文案是做什么的吗?”策划部的总监接待了他。

“不知道。但我对这个职位很感兴趣。我想它肯定与写作有关,我的写作能力非常好,所以今天特来应聘。”A君微笑着坦言,并呈上一本漂亮的发表文章剪贴集。

总监吃惊地望了望A君自信的面孔,随后认真地翻阅了他的作品。渐渐地,总监的脸上露出微笑,说道:“你的文笔很好,可你写的都是纯文学作



投资自己

是最好的投资.....

品,而我们需要的是广告文案策划人,这两者之间还是有一定区别的。”

“要是您觉得纯文学与广告文学不能在我这里有机结合的话,那就算了,再见!”说完,A君起身欲走。

“这样吧,我给你一个广告命题,你去做一个3分钟的策划提纲,后天拿给我,怎么样?”总监叫住了他。

“没问题!”A君同意了。

一走出广告公司的大门,A君就直奔书店,他买了许多关于广告创意的书籍。回到家里,A君仔细地研读。在熬了两个通宵之后,A君准时地向策划部总监递交了一份令对方相当满意的广告策划提纲。

在此之后,A君就被留下来试用。两个月后,他正式成为这家广告公司策划部的文案人员。

谈到A君的面试,公司策划部的总监同样是记忆犹新:“当时,他那自信的神情确实征服了我。我想,这样一个神采飞扬的人,对工作肯定会精益求精。果然,他的策划提纲让我深信这是一个创造型人才,他对新知识的接受特别快,可塑性应该非常强。事实证明,我的判断没有错。我为能够替公司发现这个人才而深感欣慰。”

爱默生说过:“自信,是使人走向成功的第一秘诀。”此话一点不假。可以说,拥有自信就拥有无限机会。那么,怎样才能让自己变得自信或者看起来很自信呢?不少人曾为此深深苦恼,接下来会给出答案。



10 招帮你迅速建立自信

- 适时地给自己心理暗示:“我行,我可以!”
- 整洁、合理地着装,保持良好的外在形象,让自己感觉良好。





TOUZI ZUJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

- 挺胸抬头,适当加快走路的步伐。
- 在公共场合发言,勇敢地吐露自己的见解。
- 凡事向好的方面看。
- 时刻保持微笑,这能化解他人的敌对情绪,消除潜在的危险。
- 积极热情地对待身边的人,这能够带给你幸运和能量。
- 不要对过去的失败和错误耿耿于怀。
- 扬长避短,尽力施展自己的才华和发挥自身特长,同时注意弥补个人不足。
- 做自己喜欢的事,制定合理的目标并去实现它。



投资自己 是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



哪怕借钱也要投资一套 “挣面子”的衣着

很多时候,别人看到的并不是你,而是你的衣着!衣着上的投入是一种必要的投资,是我们投资自己的重要部分。我们投资自己不妨从这里开始。

贾利伯是巴基斯坦的伟大诗人,他有一个故事流传很广。

当时,贾利伯的诗深受国王的喜爱。有一次,他受到国王的邀请去共进晚餐。贾利伯本人是个穷光蛋,而且生性不羁,不修边幅。身边的朋友就劝他说:“贾利伯,你可以向别人借衣服、鞋子和一把好伞……因为你的伞已经快烂掉了,你的外套已经褪色了,你穿着这些有很多破洞的衣服和鞋子不太好看!”

贾利伯却回答说:“我这个人从来不向别人借东西,我不能为了一顿晚餐而改变整个生活习惯。”

于是,他穿着破衣烂衫到宫廷赴宴。结果可想而知,他被门卫拦住了。贾利伯拿出国王的邀请函给门卫看,门卫却说:“你的邀请函是哪里偷来的?快走,否则把你抓起来!”贾利伯说自己真的是受邀而来,但门卫不相信,不放让他进去。





没有办法,贾利伯只好回家。他的那些朋友早知道会是这么个结果,所以已给他准备好了外套、鞋子、伞,在他家里等着他呢。于是,贾利伯就穿上朋友们给他准备的衣着,再次来到宫廷。这次门卫对他很恭敬,向他鞠躬,请他进去。

晚宴开始后,国王特地请贾利伯坐到自己身边,和他谈论诗歌。等到开始吃东西时,贾利伯做了一件让国王非常吃惊的事情——他把食物喂给外套吃,并且说:“外套啊,外套,你快吃吧,因为事实上是你进来的,而不是我!”

国王问他:“贾利伯,你在干什么!你是不是疯了?”贾利伯说:“我没有疯,在这之前我要进来,他们不让我进。现在这件外套进来了,我只是跟着它来的。外套自己没有脚,可是缺了它,我就进不来!”

这是一个讽刺性很强的故事,告诉我们一个最明显的事实:很多时候,别人看到的并不是你,而是你的衣着!

这个道理受到很多统计数字的支持。一般来说,形象出众的人比较容易找到高薪的工作。这就告诉我们一个道理:衣着上的投入是一种必要的投资,是我们投资自己的重要部分。我们投资自己不妨从这里开始。

那么在衣着上怎样具体投资呢?一般来说,我们的衣柜里衣服不必太多,但一定要有适合各种场合、不同季节的服饰。需要穿得庄重时就不能太随意,需要穿得随意时就不必刻意雕琢。同时,妆容、肤色和发型的搭配也是一门大学问。我们可以多看一些时尚杂志,也可以通过观察别人的衣着来提高自己的着装水平。

一般来说,在你周围的小圈子内,总会有一两个人被大家评价为“真会穿衣服”或者“穿衣很有品位”,你可以留心观察他们(她们)的衣着,通过模仿、交流等来找到适合自己的衣着。

对于刚走出校门的大学生,在求职面试时衣着很重要,在这里多说几句。



投资自己

是最好的投资

在学校里,学生穿得都比较轻松随意,但是一旦走进职场,你就要注意自身角色的转换,不要还把自己当做学生,要根据所求的职位来合理着装。

总体来说,面试着装一要得体,二要整洁。有的毕业生穿着宽宽大大的衣服就去参加面试,看起来像是去跳街舞的,这肯定会给主考官留下不好的印象,因为任何一家企业都不会赞成自己的员工穿成这样。还有的毕业生在衣着上花费很多金钱,穿着名牌套装去参加面试。其实对于初入职场的新人来说,过于追求华丽有时可能会起反作用,给面试官留下不够稳重老成的印象,也会让对方感觉付不起高薪来供你花销,干脆敷衍一下就把你打发走了。对于女孩子,这里要特别提醒一下:不要化浓妆,也不要戴太花哨的饰物,更不要穿色彩过于艳丽的服装。

整洁是另一个重要方面。在去参加面试前,一定要打量一下自己的衣服是否平整。记住:再好的衣服弄得皱皱巴巴也会给你“减分”。如果没有条件熨烫衣服,可以在面试前一夜把它挂起来,这样也便于保持衣服平整。另外,头发一定要洗干净,梳理好。鞋子也很重要,一般穿黑、棕色的皮鞋比较好,切忌因为喜欢运动,就穿着运动鞋去参加面试,这是极不可取的。

在衣着上的投资,20岁的男生和30岁的成熟男士也应有所区别。20岁的男生一般职位比较低,穿着休闲一点并无不可,也不必追求名牌;30岁的男士则不同,应该穿得稳重一些,虽不必追求名牌,但衣服的面料一定要好,千万不要给人廉价的感觉。当然,这只是一般而言,如果20岁的男生出去进行商务谈判,穿着就一定要考究,给人华贵的感觉,否则别人怎么相信你口中讲的大生意?

女性对衣着上的投资就更要注意了。有一句很现实的话是这样说的:“你穿100元钱衣服的时候,你就是一个100块钱的女人;当你穿1000元钱衣服的时候,你就是一个1000元钱的女人。”不论你相不相信,相比于男性,





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

女性的自信更多地来源于衣着。女人穿 1000 元的衣服时,自信程度肯定超过穿 100 元的衣服。

衣着绝不仅仅具有蔽体保暖的功能,好的衣着会带给主人多方面、多层次的内在改变。韩愈说过:“曲眉丰颊,清声而便体,秀外而慧中。”我们现在常说“秀外慧中”,丢掉中间的那个“而”字,带来了理解上的偏差,让人们认为这是一个并列结构的词组而不是一个因果关系的词组——别人是先看到你的“秀外”,然后才去了解你的“慧中”呀。虽然我们经常在电影中看到穿着破衣烂衫也气质逼人的美丽女性或英俊男性,但是我们不要抱着任何幻想,以为自己就是她(他),那些都是荧幕虚构的啊!

有一个职场小故事十分深刻地说明投资衣着的重要性。

小 D 是一个名牌大学计算机专业的学生,毕业后进入一家世界 500 强公司工作。刚参加工作的第一年,公司要求小 D 通过 8 次简报后,才能正式拜访客户。

小 D 是个事业心很强的男孩,对工作非常热情。第一场简报是做公司的简介。为了做好 5 分钟的介绍,小 D 精心准备了一周,他不仅学习了很多公司资料,还把前辈的优秀简报光盘都看了一遍,一再地模仿和练习动作、台步、语气、开场、串场、结尾以及投影仪的操作等。

因为在大学里有过主持大型活动的经验,小 D 临场发挥得很好,成为当天唯一通过人,但是他依然受到评委非常严厉的批评。所有的恶评都集中在他的穿着上:发型不适合商务场合、领带打得太短、皮鞋没有擦亮、袜子的颜色不对……

批评完后,一个评委站起来,大声地问小 D:“你知不知道你卖的什么?”

“计算机。”

“总价是多少?”



投资自己 是最好的投资

“少的几十万,多的几百万。”

“客户有没有看到计算机?”

“没有,半年后才能交货。”

“他们看到谁?”

“我!”

这位评委非常生气地说:“你看起来像是能够谈下几十万到几百万生意的专业人士吗?你看看你,你的穿着就是告诉别人——你还是个毛头小子!”



是的,作为职业人士,衣着不仅仅是个人问题,还代表了公司形象、产品价值和自身的专业素养。很多人总是强调自己的产品功能有多好、质量有多棒等一系列需要时间考验的东西,而不提升别人一眼就能看到的東西——你的衣着。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

任何人在判断另一个人的形象时,都是先看对方的衣着,然后再决定有没有兴趣了解他(她)的专业知识与技能。塞缪尔·约翰逊说过:“精致服装的好处是为你提供赢得尊敬需要的手段。”而赢得尊敬是所有良好事情的开端。所以,即便你经济窘迫,也要想方设法弄一套能够穿上台面的衣服,正如那句西方谚语所说:“你穿什么样的衣服,你就会成为什么人。”



职场人士着装小建议

- 如果不系领带,就不要紧扣衬衫的领口。
- 领带尖不应低于或高于皮带头。
- 身材矮小的男士不要穿欧式对排扣西服。
- 正式西服只能和系带式皮鞋相搭配。
- 腰带和鞋在质料和颜色方面应保持一致。
- 300 元皮鞋的寿命不及 600 元皮鞋的一半,而 2000 元的皮鞋也许能穿一世。
- 再好的皮鞋也不要连续穿三天以上。
- 职业女性不要穿得过分性感,但也不要一身全黑。
- 职业女性穿鞋子不应露出脚趾。
- 在工作场合,职业女性应尽量少穿露肩的衣服。



投资自己 是最好的投资



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

备一本随时供 查阅的礼仪宝典

重视礼仪,本身就代表了你对他人的态度,是对对方的一种尊重,而尊重是一切交流的开始。所以,永远不要用“放荡不羁”、“潇洒”等字眼来为自己不懂礼仪作借口,那可算是一种幼稚的表现。

提起孔子,大家都说他是大思想家、教育家,其实他最根本的身份是礼仪专家。

孔子5岁时,养成了一个现代人看起来很奇特的爱好:喜欢把祭祀时使用的各种祭器摆列出来,练习磕头行礼。原来,他家住在离鲁国的宗庙很近的地方,每当宗庙举行祭祀仪式时,孔子就去观摩。不久,年幼的孔子就记住了这些神圣的祭祀程序和所用的礼器。回到家后,跟有的孩子玩“过家家”一样,孔子常常邀来邻家的孩子们一起演练他在宗庙祭祀中看到的全套仪程。

孔子十几岁时,已经是远近闻名的礼仪专家了。为了生活,礼仪主持人成为他的职业。如果贵族家里有人结婚,孔子就出面给人做司仪;如果贵族家里有人死了,孔子就去帮助送葬。那时候,这些礼仪的主持人有一个特定





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

的名称,叫做“儒”,所以后来孔子成为儒家的代表人物。

礼仪,不仅帮青年孔子解决了吃饭问题,还是孔子一生中最重要的思想沉淀。“克己复礼”是孔子一生的追求,建立一个人与人以礼相待的社会是孔子的最高理想。这个理想是几千年来人类的头脑中明确或不明确、主动或不主动、自觉或不自觉的追求,也正是这种潜在的追求同孔子的思想产生了共鸣,使儒家思想一直在人类思想史上占据醒目的位置。

在孔子的职业生涯中,和礼仪有关的故事很多,这里仅举一例,说明礼仪的重要性。

公元前500年,齐鲁两国会盟于夹谷,强大的齐国企图在会盟上向弱小的鲁国提出过分要求。时任鲁国司寇的孔子随鲁国国君前往会谈,担任鲁国方面的司仪官。会谈开始后,齐国国君故意让一些村夫在鲁国国君面前跳舞,孔子连忙出来阻止道:“粗野的蛮夷乐舞对于神明来说是大大的不吉祥,对德行来说是丧失道义的,对于人们来说是没有礼节的,不要再跳了!”

齐国国君又召来一群侏儒,在盟坛下对着鲁国国君挤眉弄眼、戏耍逗乐,分明是在羞辱鲁国国君。孔子大怒,对着齐国国君说:“身为卑贱之奴,却来蛊惑诸侯国君,实属大逆不道,其罪当诛!”齐国国君不懂礼仪,被孔子吓住了,只好呵退这些侏儒。

最后,齐国准备用很高规格的享礼招待鲁国国君,孔子却说:“设享礼要动用很贵重的礼器,在这荒郊野外行礼是对上天神明的一种亵渎。举行这样不合礼仪的礼节,君王面上也无光,这真是一种羞耻啊!”又狠狠地打击了齐国的嚣张气焰。

因为齐国不懂礼仪,在这次外交中被弄得灰头土脸,成为诸侯的笑柄。

也许有人觉得那个时候的礼仪很奇怪,其实我们现代的礼仪放到几千年后来看何尝不奇怪呢,重要的是我们要活在当下,尊重今天的礼仪,否则不懂



投资自己 是最好的投资

礼就会成为别人的笑料,给自己的发展带来不利影响。

礼仪的重要性首先体现在应酬中。一个举止大方、着装得体的人肯定会比举止粗俗、衣着不整的人更受人欢迎。换个角度看,我们也肯定不喜欢和一个举止无礼的人交往,对吧?虽然礼仪有时候看起来有些形式主义甚至虚伪,但是你重视礼仪,本身就代表了你对他人的态度,是对对方的一种尊重,而尊重是一切交流的开始。所以,永远不要用“放荡不羁”、“潇洒”等字眼来为自己不懂礼仪作为借口,那可算是一种幼稚的表现。

注意礼仪,也有助于提升个人素质。如果我们时时都能以礼待人,就会显得自身很有修养。古人云:“修身齐家治国平天下。”他们把修身放在首位,可见个人修养的重要性。一个连做人的礼节都不懂的人,还谈什么修养呢?没有修养的人又如何能够齐家治国平天下?

与此同时,礼仪也代表着你所在大集体的形象。一个职员礼仪就代表了企业形象,一个孩子的礼仪就代表了家庭教养,而一个人如果出了国就代表着国家形象。谁敢说礼仪不重要?

当然,礼仪的形式是千变万化的,在不同时间、不同地域和不同人身上有着不同的表现。也许,有些人觉得难以掌握礼仪,其实,所有礼仪又是相通的,因为它的基本原则是不变的。这些原则主要有三点:第一,接受对方。即要容纳别人,哪怕和别人意见相左,也要求同存异,包容对方的个性和缺点,谅解对方的一般性过错。记住:过分挑剔的人是不会有朋友的,不能容纳别人,人际关系就会变得越来越糟糕。第二,要尊重别人。比如与人交往时要善于使用尊称。对于职称,就高不就低,一个姓万的副教授,你就不要称人家为“万副教授”,而是“万教授”,这就是对人的尊重。如果某局长是你的同学,你就不要像同学时代那样在人家办公室里当着其下属的面直呼其名,而是应该称某某局长,这样就是尊重。我们经常听到人议论某某以前如何,当





TOUZI ZHUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

上局长后就变得不好相处了,其实有时候也要反省一下,是不是自己做得不够好,没有给对方足够的尊重呢?第三,要学会赞美。当然,这不是拍马屁,而是发现别人的长处,恰到好处地赞美对方,这也是礼仪的重要部分。

Z小姐是一家灯具生产厂的办公室文员,虽然工资比较低,但她还是挺满意这份工作的。Z小姐初中毕业,如果不是朋友介绍,凭自己的本事是不容易找到这种相对轻松的工作的。她周围的许多朋友都在工厂里当工人,或者在超市卖东西,或者在酒楼当服务员,Z小姐能够当上文员真的是很走运了。可是,她只在那里工作了三个月,就被老板辞退了。问起辞退Z小姐的原因,老板说是因为她不懂得礼仪。

原来,Z小姐到该厂后,老板考虑到她的介绍人的缘故,安排她做办公室文员,主要负责接电话、为客户开单、购置一些办公用品等,工作既不复杂也不累。

Z小姐也很珍惜这份工作,她来得比别人早,回得比别人迟,工作上也很



投资自己 是最好的投资.....

细致、负责,可以算尽心尽力了。

因为夏天比较热,Z小姐每天下班后都喜欢待在办公室里,毕竟这里有空调,好过回到只有一台电风扇的集体宿舍。Z小姐性格比较开朗,来到该厂不久就交了一些朋友,他们也喜欢下班后来找Z小姐玩,经常在Z小姐的办公室里聊天,甚至偶尔打打扑克。该厂老板是个很和善的人,他并不认为这样不好,所以也从来没有为这事限制Z小姐。

但后来有一件事让老板下定了解雇Z小姐的决心。有一次,老板从外地跑业务后返回厂里,走进办公室时,遇到Z小姐和两个朋友在聊天。这两个人面孔比较生,老板当时就愣了一下,遗憾的是Z小姐并没有介绍自己的朋友,而是自顾自地转过身去干活。由于Z小姐没有介绍,她的两个朋友也没有和老板打招呼,虽然已停止了聊天,但坐在那里却不知所措。一向不善言辞的老板也没有主动向员工的朋友打招呼,弄得很尴尬。两个朋友看这样,一会儿就起身走了,也没有向老板打招呼。

没几天,Z小姐就失去了这份工作。老板说,她不懂得一些办公室应酬的基本礼仪,不懂得把陌生人介绍给老板,也不懂得在外人面前树立老板的威信,这种人是不适合在办公室做接待工作的。

西班牙小说家松苏内吉曾说:“礼貌是人类共处的金钥匙。”我们何不常备一本可供随时查阅的礼仪宝典在身边,在某个关键时刻为我们打开命运的大门。



最常用的重要礼仪

● 握手:见面行握手礼时,主人、身份高者、年长者和女士一般应先伸手;朋友平辈间则以先伸手为有礼;祝贺、宽慰对方时以主动伸手为有礼。





●介绍：顺序一般是把身份低、年纪轻的介绍给身份高、年纪大的；把男同志介绍给女同志；如果同时介绍多人，一般按照职务高低顺序介绍。

●陪同：座位很有讲究，一般是右为上，左为下，为表示尊重，可坐在客人的左边。

●谈话：不要打听别人的年龄、婚姻、尤其是薪水。

●递物：须用双手。

●引导：带领客人时，要走在客人左前方数步远的位置，不要走在路中间。

●敲门：用食指间隔有序地敲三下，力度适中，等待回音；如无应声，可稍加力度，再敲三下。

TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万



投资自己

是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



修炼谈吐， 不要张口就把别人推远

如果说外形衣着是你给人的第一印象，那么谈吐就是你给人的第二印象。与衣着不同的是，谈吐往往具有决定性影响，因为它能直接反映出一个人是博学多识还是孤陋寡闻，是接受过良好教育还是浅薄粗鲁。

1986年10月，邓小平同志会见英国女王伊丽莎白二世和她的丈夫菲利普亲王。他对女王说：“见到你很高兴，请接受一位中国老人对你的欢迎和敬意。”

紧接着，邓小平又说：“这几天北京的天气很好，这是对贵宾的欢迎。当然，北京的天气比较干燥，要是能‘借’伦敦的雾，那就更好了。我小时候就听说伦敦有雾。在巴黎时，听说登上巴黎铁塔，就可以望得见伦敦的雾。我曾登上过两次，可是很不巧，天气都不好，没有看到伦敦的雾。”

菲利普亲王回答道：“伦敦的雾是工业革命的产物，现在没有了。”

邓小平说：“那么，‘借’你们的雾就更困难了。”

亲王接着说：“可以‘借’点雨给你们，雨比雾好。你们可以‘借’点阳光给我们。”





然后双方在友好风趣的气氛中进行了会谈。

邓小平在开始的问候中,以“一位中国老人”自称,不仅表现得谦虚,更体现了中国对英国王室的友好感情。接着从天气谈起,谈到自己的经历,显得很随意、亲切,有助于拉近双方的距离。而菲利普亲王回答说“伦敦的雾是工业革命的产物,现在没有了”,既显示出英国工业的悠久历史,又体现了当今英国环境治理的成效,然后亲王谈“借雨”、“借阳光”等,传达了互助互利、友好合作的诚意。

谈话的第一步就是打招呼,也就是寒暄,邓小平和亲王的寒暄就值得我们品味和学习。在日常生活中,打招呼也非常重要,基本上母亲教给孩子的第一项社交礼仪就是“叫叔叔”、“叫阿姨”。等到一个人从学校毕业进入社会后,需要学习的第一步也是打招呼。人在职场,每天早晨遇到同事应该说:“早安!”、“早上好!”面对客户,更甭忘了打招呼,另外还应补上一些客套话,如“总是让您照顾,真不好意思”等;对于很久没有见面的人,还可以来一句“疏于问候,请别介意”等。做到如此细致,一定可以给对方留下深刻的印象。如果碰到对你印象不深的人,还可以在打招呼时强调“我是某某公司的某某”等,以提醒对方;如果对方记不起来你是谁,还可以再补一句“我曾因为某某事受到您的照顾”等,给对方提示。总之,千万不要觉得别人不记得你就不和对方打招呼,那样你的路会越走越窄。

在具体交谈中,我们在言语的选择上也要花点心思,太青涩稚嫩不好,太老练世故也不行,更不能自说自话或者自我吹嘘,应尽量用温和、中庸一点的字眼。说话的时候要时而注视对方,因为不论你用的言词多么礼貌,如果不注视对方,都会令对方感觉不舒服。说话的同时最好保持微笑,因为微笑是最好的溶剂,可以溶解一切拘谨和尴尬。当对方讲话时,要注意倾听,察言观色,从而做出正确的回应。另外,不要总讲同一个话题,总做同一个手势,这



投资自己 是最好的投资

会让对方感到厌烦。

一般来说,修炼好谈吐确实不容易,但做到了回报也很丰厚。如果说外形衣着是你给人的第一印象,那么谈吐就是你给人的第二印象。与衣着不同的是,谈吐往往具有决定性影响,因为它能直接反映出一个人是博学多识还是孤陋寡闻,是接受过良好教育还是浅薄粗鲁。一个不善言谈、沉默寡言的人是很难引起众人注意的。在社交场合中能够侃侃而谈,做到简洁、准确、鲜明、生动地表达自己的思想与情感,言之有物,用词恰当,对问题有较深刻的看法,反应敏捷,对答如流,表现出不同凡响的气质和风度,则会受到众人的欣赏。

修炼谈吐,不是装老练。高雅的谈吐是无法伪装出来的,卖弄华丽的词藻,只会显得滑稽可笑,过于咬文嚼字,会使人觉得酸气十足。在与人交谈时,不要在背后议论人,即使议论,也应多表扬人,实在没什么好表扬的时候,就展示你的宽容心。讲话应注意分寸,不要油腔滑调,更不要讲脏话。

修炼谈吐时最难的是拒绝别人。人们的言行往往带有一定的惯性,它很容易让人说话时来不及考虑就脱口而出,一张口就把人推远。在很多场合,心直口快并非优点,这种人必须有意地摆脱语言表达上的惯性,注意顾及场合和谈话对象的心理,最大限度地与对方沟通。

对于不合理的请求,尤其在一些原则性的问题上,我们既要坚定地予以拒绝,又要掌握拒绝的艺术。比较常见的拒绝法有:

(1)转移法。不是转移话题,而是把事情转移到一个难以改变的地方上去。比如,一个满身是泥、衣冠不整的人来到五星级酒店住宿,前台人员应该怎么拒绝呢?如果开口就说“本店不接待衣冠不整人士”,马上会招来反感甚至攻击,但如果说“真抱歉,房间都已客满,欢迎您下次再光临”,拿“客满”这个难以改变的事实来拒绝,就展示了谈吐的艺术。





TOUZI ZH
SHI ZHJHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

(2) 浑水法。就是浑水摸鱼,把具体的事物用模糊的语言来搅浑,然后得以脱身。举个例子,第二次世界大战期间,美国在日本投下两颗原子弹后,国际上很关注苏联有没有原子弹、有多少原子弹。苏联外长莫洛托夫访问美国时,就有记者拿这个问题问他:“苏联有多少原子弹?”这是一个很具体的问题,但莫洛托夫回答说:“足够!”既回答了记者的问题,又保住了军事机密。

(3) 搪塞法。这有点无理取闹的意思,本来无理取闹不好,但如果风趣幽默的话,反而能体现出个人的魅力。1962年,美制U-2高空侦察机侵入我国内地进行侦察,被我人民解放军某部击落。有外国记者问外交部长陈毅元帅:“你们是用什么兵器打下来的?”陈毅元帅幽默地回答:“是用竹竿捅下来的。”这个回答引人发笑,但是效果很好,既回答了问题,又对提问者提供了无价值的信息,很好地拒绝对方的要求。



投资自己 是最好的投资

W 女士做秘书已经好几年了，她有点职业厌倦感，很想换一份工作，于是最近参加了一次面试，职位是业务经理。

面试时，考官问了她一些常规性问题，W 女士都对答如流。当面试已近尾声时，双方都谈得很愉快。眼看 W 女士就要得到一个比较满意的职位了，这时考官又问了一个问题：“你认为对你来说现在找一份工作是不是不太容易，或者说你很需要这份工作？”

按照常理，如果 W 女士回答“是的”，表现出对这个职位的珍惜，一切便水到渠成了。但当时她对这个问题有点反感，便脱口而出道：“我看不见得。”

这句一出口就把人推得很远的话一下子抵消了 W 女士前面的优秀表现，考官当即打消了录用她的念头，理由是“这人浑身是刺”。

瞧，一句话，断送了一次较好的就业机会。

事后，W 女士很后悔，很好地反省了一下自己的谈吐，说道：“其实我很喜欢那家公司，也很喜欢那个职位，但为了表现得更自信一点而忽略了谈吐的艺术。如果当时能说得再体面一点、谦虚一点，那就好了……”

世上是没有后悔药的。其实，很多人都像 W 女士这样有过说错话的经历。英国哲学家培根在《人生论》里说道：“对一个心持反对意见者，讲话却有必要谦和而委婉。否则正像把盐撒在伤口上，会使他已有的成见更深。”是的，谈吐是一项非常必要的修炼。我们要不断地投资自己，掌握说话的艺术，切忌话一出口就把人推得很远。



提高社交谈吐的几条建议

- 自我介绍要简洁，名片也要简洁。
- 展开比较正式的谈话时，事先要和对方表达对会晤及话题的期待，事





TOUZI ZU
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

后要对话题跟进,并表达这次的会谈收获。

- 保持真挚坦率,不要表现得过于圆滑。
- 在谦虚和自信间找到平衡。
- 提升自身知识的广度和深度,言之有物。
- 不仅要谈话,还要会倾听,尤其是听懂对方的弦外之音。
- 诙谐幽默的语言是最好的武器,粗口脏话会让你在社交上彻底失败。



投资自己 是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



留心举止， 防止小动作背叛了你

举止是一种不说话的语言，能在很大程度上反映出一个人的心态、修养以及能够被别人接受的程度。优雅的举止可以辅助言谈，不仅积极地促进与人交往，还可以提高自己的身价；不良的举止积累下去，很容易养成坏习惯，给人际交往带来副作用。

袁世凯身材矮小，身躯臃肿，体壮脖粗，读书不多，谈不上什么风雅。外国媒体《纽约时报》对他的描述是：“矮小结实，有着粗脖子，身形微胖。”这个相貌平平的男人却成为一代政治风云人物，他究竟有什么优点呢？我们来看看当时美国驻华公使芮恩施对他的描绘，也许可以从中找到端倪。芮恩施说他“身材矮胖，但脸部表情丰富，举止敏捷。”原来袁世凯久处市井，历练江湖，深谙处世之道，既不违人情，又能合事理，加上他心机绵密，善于权变，所以官场上巧于应付，很能拿捏尺度，颇有一丝英雄风采；在情场上，他也能体贴人意，一点不缺女人缘。说到底，在待人接物上，袁世凯的行为举止总是那么恰到好处，让和他相处的人感觉特别好。

一位旗人回忆他年轻时见到袁世凯的情景时说：“新入京的京官都有一





TOUZI ZHUI
SHI ZHUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

次普遍拜客的习俗。可能是袁世凯从直隶总督调京内用为外务部尚书的那一年,有一天,他来拜会我父亲。我父亲唤我去见他。我听说是袁世凯,非常高兴。因为我曾东听一语西听一言,在报上也曾见过不少关于袁宫保的故事。今天遇到这样一个机会,我正好看看他是怎样与众不同。

“一进门,我走了几步,随即又向前抢行到袁世凯跟前,认认真真地给他请了一个安,叫了一声‘大爷’。转瞬间,只见袁世凯闪电似的离了他的客位,也照样抢前对我还安如礼,口中还连说‘不敢,不敢’。袁世凯双手紧紧拉着我的双手,连说:‘老弟好!老弟好!’半侧着脸用炯炯的目光看着我,同时又半侧着脸对着我父亲说:‘老弟真英俊,真英俊’……”

我们来看袁世凯的举止:闪电似的离开客位还礼,表现了对主人一家的尊重;40多岁的他对一个少年一口一个“老弟”,等于尊他的父亲为长辈;握住手说话时,他半侧着脸,既能和主人讲话又不至于冷落了少年,这是非常得体的。可以想见这样一个袁世凯,在社交场合是多么招人喜欢了。

也许不需要像政治人物那般造作,但多留心一下自己的举止,这绝对是有百利而无一害的。举止是一种不说话的语言,能在很大程度上反映出一个人的心态、修养以及能够被别人接受的程度。优雅的举止可以辅助言谈,不仅积极地促进与人交往,还可以提高自己的身价;不良的举止积累下去,很容易养成坏习惯,给人际交往带来副作用。

落落大方的动作,给人以清新明快的感觉;稳重端庄的行为,给人以信赖感;坦率的微笑,则使你的亲和力大增。而生硬冷漠、懒散迟钝、矫揉造作的行为,则会让人离你远去。

世界艺术大师罗丹曾说:“在艺术中,有‘性格’的作品才是美的。所谓性格,就是不管是美的还是丑的,就是外部真实所表现于内心的真实,就是人的面目、姿势和动作所表现的灵魂、感情和思想。”而这面目、姿势和动作,便



投资自己

是最好的投资

是“举止”。所以举止得体的人,就和一件艺术品一样,会引来众人的欣赏。

当然,一个人要做到不论什么时候都举止得体,并不是一件很容易的事,因为得体的举止从根本上来说是由人的内心境界决定的。内心的深度、丰富优美的心灵、精神生活的充裕,都会时时刻刻强烈地反映在一个个小动作上。有风度的举止需要深厚的文化内涵和深沉的人文精神做支撑,缺乏它们举止就会不自觉地流露出浅薄和低俗。所谓风度翩翩,其实是一种源自内心、现于举止的魅力。

培根说:“在我看来,举止就像是心灵的衣裳,而且具备衣裳的特点。因为举止应当合乎时尚,而不应稀奇古怪;它应在体现出心灵美的同时又能掩饰其不足。总之,举止不能太拘束,太呆板。”这即是说举止不仅源自内心,也能反作用于内心;一个人时常留意自己的举止,就可以反过来提升自己的心境,陶冶自身情操。

留心举止完全可以从小处做起。我们在购物、就餐、求职、休闲娱乐时少不了要跟陌生人打交道,打交道时应注意面带微笑,说一些贴心的话,力所能及地给予别人帮助。实际上做到这三点,就很容易让人变成我们的朋友,从而扩大自己的人脉圈。

另外,为了显出教养,给别人留下好印象,我们还要留心自己的姿态。俗话说:“站如松、坐如钟”,这是很形象的,要求我们站有站相,坐有坐相。要做到彬彬有礼、落落大方,站立时保持上身稳定,双手安放在身体两侧,不要背着手,也不要双手抱于胸前,身子不要侧歪向一边;坐时,姿势要端正,身体微向前倾,不要跷二郎腿;在别人未坐定之前,不宜先坐下,如果和你交谈的人起身或离席时,应同时起立示意。

要养成良好的习惯,克服各种不雅举止,如当着人挖耳朵、擦眼屎、剔牙缝、擦鼻子、打喷嚏、用力清喉咙等,这么做会显得很粗鲁和令人生厌。在比





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第2章

投资自己的形象——你的形象价值百万

较正式的场合,我们可以将双手交叠在膝上轻轻相握,以控制自己的双手做出不雅的动作来;如果实在忍不住打了喷嚏,在打过之后应该向在座的说一声“对不起”。有一些为了掩饰内心紧张和不适感的小动作也要尽力避免,比如抓头皮、弄头发、搔痒痒等。另外还要注意有时候人比较兴奋的话,表情会过于丰富,对别人说话的反应会在脸上夸张地表现出来,如歪嘴、眨眼、皱眉、瞪眼、耸鼻子等,这些都是背叛你的小动作。

一家大公司需要招聘办公室副主任,在报纸上登出了月薪 5000 元的广告。一时间应聘者如云,有近百人报名参加初试,其中有高学历人才和许多有实际工作经验的人。初试过后,又经过了复试,最后由总经理定下三人将参加最后一轮面试,他们一个是硕士生,一个有着十年的相关工作经验,还有一个是应届本科毕业生。

最后一轮面试由总经理亲自担任考官,面试的内容就是和这三人逐一闲聊。总经理来得比较早,坐好后发现应聘者坐下来跟自己交谈的椅子还没有准备好,工作人员急忙要去隔壁搬过来,总经理灵机一动,说:“不必了,就这样开始吧。”

第一位进来的是那位硕士生。总经理开口就说:“你好,请坐。”硕士生四周一看,并没有椅子,一下愣住了。总经理又说:“请坐。”硕士生明白了什么,很谦卑地说:“没关系,我就站着吧!”就这样站着匆匆地聊了几句。

第二位进来的是那个有着十年相关工作经验的中年人。总经理还是让他坐下来谈,中年人马上回应:“可是没有椅子啊!”总经理连忙道歉,说是工作人员疏忽了,中年人连忙说:“没关系,我就站着吧!”就这样站着匆匆地聊了几句。

第三位进来的是那位应届本科毕业生。总经理故技重施,应届生愣了一下,然后微笑着请示总经理:“您好,我能不能把外面的椅子搬一把进来?”总



投资自己 是最好的投资

经理说：“当然可以！”应届生连忙步态轻盈、动作敏捷地搬来一把椅子，轻轻地把它放在总经理面前，坐好并表示歉意道：“让您久等了。”然后双方开始正式交谈。

面试结束后，总经理留用了这位应届毕业生。他说道：“一个举止拘谨的人不适合从事办公室副主任的工作，无疑这位大学生的举止是最大方、自然的，所以我留用了他！”

看，不良的举止会让人丧失机会，好的举止则会为人加分。

我们常说字迹是一个人的“门面”，其实举止更像“门面”。在投资自己时，一定不要忘了装修你的“门面”。不管在公共场合还是私人聚会上，只要与人交往，就要注意自己的举手投足，保证以最佳的形象出现在别人面前。



日常举止注意事项

- 要有风度，对同性、异性都应有顾惜之心，对老幼孕病残更是如此。
- 多为对方开车门，上车前礼让、将手放在出租车门上，以防撞伤对方的头部。
- 不在公共场合吸烟，不醉酒。
- 喝汤不出声，咀嚼时不说话。
- 垃圾一定扔到垃圾箱里。
- 行握手礼时，要让对方感受到你的热情，不要急着走路或坐下。
- 要注意分寸，开玩笑有度。





第 3 章

投资自己的大脑 ——脑袋决定口袋

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



头顶同样的蓝天,脚踏同样的大地,为什么有的人月赚数万元甚至数十万,而有的人却长期挣扎在温饱线? 差别就在于他们的大脑——脑袋空空口袋空空,脑袋转转口袋满满。人跟人之间的差距不在于脖子以下的身体,而在于脖子以上的脑袋。投资自己的大脑吧,脑袋决定口袋。

TOUZI ZIJI SHI ZUIHAO DE TOUZI



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

没有学习能力就等于文盲

“未来的文盲不再是不识字的人，而是没有学会怎样学习的人。”如果你天生善于自学，并且能把知识和实践结合起来，那么不上大学也许你会成功得更快，因为毕竟你比大学生早起步了四年。

一个学哲学的留美博士带着他8岁的儿子到了美国。小男孩原来在中国有着做不完的作业，但来美国后老不做作业。博士一问，儿子说老师根本没有布置作业，博士就很担心，不知道儿子是不是贪玩骗自己说没有作业，于是他就找到了学校。

跟老师反映这个情况后，老师笑了，说：“是没有作业，不过你不要担心，专业的人做专业的事，教育是我们的事，不要怀疑我们的专业水平。家长只要要在生活上和品德上给予孩子正确的引导就可以了。”博士先生将信将疑。

有一天，他惊奇地发现儿子在很认真地做作业，就凑过去一看，原来学校要求大家写一篇什么是文化的论文。哲学博士来了劲，让儿子坐得规规矩矩的，给他讲起什么是文化来。没讲几分钟，小家伙就不买账了，说是听不懂，拒绝再听下去。博士很有挫败感。接下来几天里，博士发现儿子每天上图书馆，抱回一大堆书籍阅读、查看，最后洋洋洒洒地写出一篇十几页长的论文



投资自己 是最好的投资

来,得出的结论是:文化是历史沉淀下来、人类创造出的享受方式。

博士先生从此放了心,因为他知道儿子有了学习能力。

美国的教育确实重视传授如何获得知识,而不仅仅是传授知识。只要掌握了正确的获得知识的途径、工具和方法,很多看似大学生都难以完成的任务,小学生一样能够完成。

世界著名学府哈佛大学有一句格言:“最有价值的知识是学习方法的知识……其优劣程度决定着一个人学习的成败。”学习能力是一种人们顺利完成学习活动所必需的个性心理特征。它是学习过程中各种具体能力的综合概述,包括观察力、记忆力、思维能力和实验能力等。人的能力主要有三种:学习能力、执行能力和专业知识。其中,学习能力是其他能力的基础,因为它讲述学习的方法与技巧,有了它们就能学得专业知识,学到执行的方法与技巧,从而形成执行能力。学习能力的大小、强弱直接影响着学习的效率,也决定着学习目标的完成情况,同时影响着一个人各种潜能的发挥。

英特尔公司总裁格鲁夫曾说:“在这个快速变化的环境中,面对这么多强劲的对手,我们要始终能保持持久的竞争力,唯一的办法就是不断的学习,比别人学得更快。”当今世界已进入知识经济时代,新知识不断涌现,旧知识必须不断更新人适应社会发展。如果跟不上知识的更新速度,我们将面临难以承受的竞争和压力。学习能力,就是以最快的速度、最有效的方式获取最准确的知识 and 信息。英特尔公司、微软公司这些成功企业之所以成功,就是因为它们拥有最先进的知识汲取和创新意识。知识和创新不是天上掉下来的,它们一定是通过学习才能得到的。谁的学习能力强,谁获得的知识就多,谁的知识多谁的竞争力就高,谁就能够抢占竞争的制高点。根据统计,美国现在排名最前的 20 家企业中就有绝大多数正在运用学习型组织理论来进行管理,如英特尔、苹果电脑、杜邦、福特汽车、GE 等公司,它们通过不断的学习来调整自己的发展路线。





“活到老，学到老”，以前是一句自勉的话，现在已经成为事实。管理学者派瑞曼在20世纪80年代曾经说过：“到下世纪初，美国将有3/4的工作是创造和处理知识。知识工作者将意识到：持续不断地学习不仅是获得工作的先决条件，而且是一种主要的工作方式。”由于知识更新加快，每个人都需要终身学习。像过去那样，一个人在大学里学的知识就可以运用终身的情形已经成为历史。

一个人在大学里应该学什么？我相信除了具体的专业知识外，恐怕学习能力的提高也是一项重要收获。很多没有上过大学的人也能成功，他们的重要秘诀就是有着强大的学习能力。教育界权威人士曾这样解释说：“未来的文盲不再是不识字的人，而是没有学会怎样学习的人。”如果你天生善于自学，并且能把知识和实践结合起来，那么不上大学也许你会成功得更快，因为毕竟你比大学生早起步了四年。

从个人发展的角度来说，知识和技能是个人能力的组成部分，只有掌握了它们，才能进行相应的工作活动，形成我们所说的工作能力。而获取技能和知识唯一的途径就是学习。我们投资自己，其实就是投资未来，就是制定一个朝着自己目标前进的学习方案，并且有效地将所学付诸实践，从而不断地增值自身。在投资自己方面，我们要把自己当做一个企业来经营，就像英特尔、微软公司那样，保持自己的学习能力，不断提升个人品牌，给更多人带来价值。当越来越多的人需要你的时候，你仍然不断地学习，努力地让更多的人离不开你，那么你的价值就会更加突出，成功便是水到渠成的事了。

小E高中没有上完，就跟着老乡到上海打工。他在一家服装厂工作了三年。在这三年里，除了磨掉身上的孩子气，他最大的收获就是——越来越觉察到知识的重要性。

幸运的是，小E是一个学习能力很强的人。他毅然辞掉了在服装厂的工作，去一个有名的电脑专修学院学习环境艺术设计专业。这虽然不是一所名



投资自己 是最好的投资

牌院校,但小E在学校里格外珍惜自己放弃打工换来的学习机会,因此他把理论知识和实践知识都学得非常扎实。

毕业后,他凭着扎实的专业技能顺利进入一家图文公司。该公司已经发展十多年,在全国有二十余家直营和连锁加盟店。小E说:“我刚来时,看到什么都特别好奇,特别想学。”正是得益于他的快速学习能力,小E一路做到门店店长,薪资待遇也一路上涨。

小E凭着较强的专业能力,很快就成为骨干力量,做了公司的“内训师”。同时,他有着良好的学习能力,积极地了解相关岗位职责,很快做到了全面了解企业,所以成为公司青睐并有意培养的中层管理人才。小E的前途一片光明,而良好的学习能力正是他能够驰骋职场的秘诀之一。

有种说法是:知识分为两种,一是我们自己精通的问题,二是我们知道在哪里找到关于某问题的知识。投资自己吧,培养自己的学习能力,拥有知识,知道从何处找到解决问题的办法,以避免成为有学历的“文盲”。



提高学习能力的小建议

- 明确要学习什么往往是知道怎么学习的第一步。
- 树立正确的学习态度。
- 保持好奇心。
- 明确个人愿景,不断地超越自我。
- 改善心境,用崭新的目光看待世界。
- 保持谦虚,学会倾听。
- 持之以恒,把学习当做一种常态。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



知识怎么也不嫌多， 而且抗贬值

人生下来可以继承的物质财富是不均等的，但可以学习的知识却相对均等，所以对于草根阶层来说，知识是使自己在竞争中获得优势的不贰法宝。如果你抛弃了知识，就你会被命运抛弃。



眼下，CPI(居民消费价格指数)一季比一季高，价格上涨让大家手里的钱越来越不值钱。如何让自己的财富保值成为很多人心中的一个大疑问。大家的投资期望也从快速赚钱变成了不求短期暴利，但求长期稳定升值。



投资自己

是最好的投资.....

把钱存银行保值吗？在这个负利率时代，银行存款对市民是个什么概念？我们先来算笔账。国家统计局发布数据显示：经初步核算，2010 年上半年居民消费价格同比上涨 2.6%，其中城市上涨 2.5%，农村上涨 2.8%；而一年期定期存款利率则是 2.25%。以 6 月份为例，2010 年 6 月的 CPI 同比上升 2.9%，也就是说在 6 月，存款利率相当于缩水了 65 个基点，即储户将 1 万元定期存款存入银行，一年之后取回本金和利率相当于赔了 65 元钱。

购置房产保值吗？以在北京人均年收入 3.6 万元、买一套 90 平方米均价 1 万元的郊区房子为例，总共需要 90 万元，相当于 25 年的收入。若 20 年后，同样的房子价值 300 万元，相比 90 万元确实增长了不少。但是，如果以人均年收入 10% 的增长率来计算，20 年后年收入可达到 25 万元左右，买一套 300 万元的房子只需要花费 12 年的收入。表面上看房子涨价了不少，但现在买是花掉 25 年的收入，20 年后你的子女买它是花掉 12 年的年收入。这样算下来，我们能说房产保值吗？而且房屋折旧损耗尚未计算在内呢。

股票保值吗？在股市里，短期赚钱是有可能的，但长期来说，普通人很难从股市里赚到钱，因为许多公司实际上都是在赚股市的钱，而不是替股市赚钱，更不用说为普通股民赚钱了。

.....

这么说来，钱多还真不是一件好事。有了钱，人们就要考虑保值、增值的问题，然后把有限的生命投入到保值、增值活动当中去，人便开始受到金钱的支配和奴役。

只有知识怎么也不嫌多，而且它具有天然的抗贬值属性。

知识是我们生存的一种工具。如果我们知道了杠杆原理，就可以借助它挪动很多原本挪不动的东西；我们了解了轮子的优点，搬运就节省了体力；我们知道了棉花可以保暖，从而把它做成衣服；我们知道了第一宇宙速度，才想





出让人造卫星上天的办法……就现实生活来说,有了知识可以帮助我们挣钱,所以很多人为了生活得更好而学习各种知识和参加各种培训。

在20世纪90年代初,某事业单位的一个科室里全是年轻人,每日工作之余,大家打打牌,喝喝酒,别无追求。新任科长上任后,看到这种情况深感忧虑。科长只有初中文化,但他在长期的工作中深知知识的重要性。因此,他给办公室的六名工作人员下了规定:从即日起,每个人都必须参加成人法律自学考试。为此,他还制订了一系列奖惩办法。

其中有个小伙子对科长的“霸道”要求非常不满,便找机会调到了别的科室,而另外五个人在科长的带领下开始学习法律知识。这五个人有三个是初中文化、两个是高中文化,自学起法律来确实很困难,但是在科长的一套奖惩制度的督促和鼓励下还是坚持了下来。每次统考,大家有及格两门、三门课程的,更有人一次就及格了四门课程。五年后,五个人全部拿到了自学考试法律专业大专文凭。十多年过去了,当年的五个人目前有两个是处级干部、三个是科级干部,而当初那个找机会调到其他科室的人呢,他下了岗,改开出租车度日。这就是知识影响生存和生活的具体案例。

从更高的层面来考虑,知识是在竞争中取得胜利的法宝。由于资源的有限性,导致残酷的生存斗争无处不在,无时不在。在古代,强势集团总是在实践中剥夺弱势群体学习和应用知识的权利,他们先是从身份上限制平民、奴隶接受教育,后来在学费门槛上挡住弱势群体。直到近代,人类才在受教育权利上获得大解放。尤其是在21世纪,知识进入“爆炸”时代,互联网普及,给我们提供了前所未有的学习环境。我们在对知识的选择上有了更大的空间,如果不把握好这些天赐良机,简直让人羞愧。

人生下来可以继承的物质财富是不均等的,但可以学习的知识却相对均等,所以对于草根阶层来说,知识是使自己在竞争中获得优势的不贰法宝。



投资自己 是最好的投资

如果你抛弃了知识,你就会被命运抛弃。

很多上班族离开学校踏入职场后,满足于能够吃饱一口饭的现状,这就如同温水中的青蛙一样,忽略了现实的残酷性,不进则退,最后成为竞争中的牺牲品。其实在职场中,学习的机会比在学生时代还要多,知识和经验的积累比以往任何时刻都更为重要。

在一个人的成长历程中,学习是永无止境的。在大学期间,我们只是打好基础,培养自己各方面的素质和能力;工作以后,我们应把知识和实践相结合,使之有更高的利用率。微软公司的人力资源部负责人就表示:无论员工学什么专业,进入微软后,都得接受一种终生学习的理念。统计表明:职场人士的有效学习 80% 发生在工作当中,20% 发生在其他方面。

所以我们说的投资自己,并不仅仅是鼓励大家下班后如何充电,而是提倡大家要在工作当中学习。

X 先生是一名只有初中文化的装卸工人,但他认为:“一个人可以没有大学文凭,但不可以没有知识;可以进不了大学殿堂,但不可以不学习。”他常说:“咱当不了科学家,但可以练就一身绝活,做个能工巧匠。”

X 先生本人就是这么做的。在几十年如一日的学习中,他结合本职工作自修了大学机电专业所有课程,掌握了大学科班出身方能驾驭的当代最先进的桥吊操作和修理技术。工友们都称他为“桥吊专家”。

现在,在桥吊领域,X 先生是赫赫有名的人物,很多大学毕业生都来向他学习桥吊知识。X 先生带领团队一次次地改进专业技术,始终使自己的知识跟上业界的发展。电视台对他做了采访,他也荣获了很多奖项。当年跟他一起参加工作的许多老同事无论是知识还是技能都远不如他,不得不心服口服地竖起大拇指,称赞他“了不起!”

试想,如果 X 先生没有掌握桥吊操作和修理方面的知识,怎么可能有今





天的成就呢？如果他几十年如一日地做重复的工作，不提升自己，最终只不过会成为一名称职的熟练工人罢了。可见，知识才是力量，知识能够帮助个人改变命运。

在当今世界和当代中国，科技日新月异，信息、知识和技术不断地发展。只有不断学习知识，才能立足于社会，保持自己的身价，提升自己的价值，实现美好的人生。



上班族提升知识水平的方法

- 保持谦虚的心态。
- 敢于承担责任，责任感能促生对知识的饥渴感。
- 选择一位学习榜样。
- 养成读书的习惯。
- 随时随地从工作中汲取知识。
- 留心观察周围的人物和世界，从中找到可学的东西。
- 当众承诺学习目标并实现它。

TOUZI ZUI
SHI ZUJIAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



天天补脑：用什么学什么， 缺什么补什么

大多数人的职场学习只有两种方式：一是职业培训；二是工作失误交学费。可他们都是被动的，而成功人士会主动学习，哪怕他们并没有高学历，但正确的学习方式却让他们具备了很高的工作水平。

晏婴是春秋时有名的政治家，齐国的宰相。他身材不高，生活朴素，节俭勤劳，而且也是一个很平实的人，没有什么官架子。

晏婴有一个车夫很出众，他身材魁梧，相貌堂堂，办事能力也很突出，但为人很高调，将晏婴的马车装饰得非常漂亮，并用一匹大白马拉车，马脖子上系着铃铛，一步一响，声音清脆，引人注目。

有一天，晏婴又坐着马车出门，车夫的妻子从门缝里偷看，看到丈夫坐在马车前座上，一手拉着缰绳，一手扬着马鞭，显得趾高气扬。车夫回家以后，妻子忽然提出要跟他离婚。

车夫吃了一惊，忙问妻子要离婚的缘由。妻子说：“晏先生身材不高，贵为宰相，但你瞧他，态度是那么谦和。你身材虽高，却只是个马车夫，还骄傲神气，傲慢无礼。以你这种态度，将来不会有什么出息的，所以我要跟你





TOUZI ZHUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

离婚。”

车夫有些羞赧,说:“我以前没有意识到这一点,看来我的问题就这里啊,我今后一定改,向晏先生学习。”

车夫很快端正自己的态度,变得谦虚有礼。晏婴也觉察到了,就问他道:“你好像变了很多啊,现在待人处事的态度和以前大不相同了,这是怎么回事呢?”

车夫回答说:“以前我仗着您的关照,自以为了不起,幸亏内人指出我的缺点,我才知道自己犯了错。”晏婴大喜,后来,举荐他做了一个小官。

这个故事告诉我们:一定要有针对性地去弥补缺点,缺什么就补什么,这位车夫最缺的就是待人处事的良好态度,他补足了这一点,很快就得到事业上的飞跃。

与学生时代的学习方式不同,每个人进入职业岗位后必须学会新的学习方式。遗憾的是,大多数人的职场学习只有两种方式:一是职业培训;二是工作失误交学费。可他们都是被动的,而成功人士会主动学习,哪怕他们并没有高学历,但正确的学习方式却让他们具备了很高的工作水平。

一个人的学历只能代表过去,因此,针对性地学习才是最重要的。职场学习和学校学习不一样,职场学习是用什么学什么,而不是学什么用什么。我们要按照自己的工作性质、需求并结合个人的职业生涯规划来确定发展目标,选择性地补充知识来提升自我。如果你的目标是当工厂的管理者,就必须具备较全面的生产管理与运营知识,包括生产工艺与流程、计划管理、品质控制、设备管理、成本核算和人事管理等。当你还不具备上述某个方面的知识时,就必须学习,有针对性地补充自己的知识。当知识储备足够时,成功就离你不远了。

有很多上进心很强的年轻人进入职场后,一时间不知道学什么好。在知



投资自己 是最好的投资

识爆炸的时代,确实有不计其数的学习方向和内容,那么该如何选择呢?这个其实很容易,学习的内容一定要有利于职业规划目标的实现。如果想搞技术,就要好好地研究更深入的业务技能,多拿含金量高的证书或者向高学历进军;如果想搞管理,则需要学习管理理论或者攻读 MBA;如果想搞金融,则要精通国际贸易、财务、股票、期货和投资等,还要熟悉国内外的经济形势;如果在工作中和外国人接触得比较多,就要学好外语。如果没有职业规划而是随意地参加各种学习和培训,那么收益率是非常低的。

当然,除了职场需要,你在补脑时还要考虑到自己的兴趣爱好。每个人都有对知识的某种偏爱,这种偏爱可能就代表着你未来事业成功的方向。几名计算机专业的大学毕业生可能会有不同的爱好:有的爱好管理,有的爱好技术,有的爱好市场营销。对应这三种爱好,有的可以成为 IT 行业的管理型人才,或者干脆成为职业经理人;有的可以做技术人才;有的可以担当软硬件销售骨干。如果某个计算机专业的毕业生在公司里做程序开发员,而自己爱好的是市场销售,那么不妨多补一点市场营销的知识,为职业转型做好准备。

职场学习的另一个特点是学后就能用,以用促学。学和用是相互促进的。有些人学得不错,都记住了,但是学归学,该怎么工作还是怎么工作,这样光充电不用就是白学了。因此,要善于将学到的知识、思路和方法用于实际的工作和生活中,在实践中检验其正确性。不要怕犯错误,只有在不断的学习、实践、思考和再实践的循环反复中,所学到的知识才能真正成为自己的东西。

“天天补脑”是一件说起来容易办起来难的事情,这时候就需要用一点精神励志法。我们可以问自己:“我对自己目前的工作和收入满意吗?”“不满意,那该怎么办?”“我的人生的终极目标是什么?现在达到了吗?没有达到怎么办?”“我是不是想赢得更多的欣赏与尊重?”多问问这些,你学习就有





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

动力了。你要克服自己的惰性,培养起学习兴趣,从中不断地获取知识,获得成功的快乐。

F先生很不满意自己的工作,他很气愤地对朋友说:“我的老板一点都不把我放在眼里,在他那里我完全得不到重视。总有一天我要把他臭骂一顿再辞职。”

他的朋友为了激励他,说道:“我看你这么恨他,骂他一顿真是太便宜他了,我看不如从专业上压服他。”

F先生愣了一下。

朋友接着说:“你们是做贸易的,其中肯定有很多窍门,你都搞通了吗?”

F先生说:“没有。”

他的朋友说:“我看你去把这些窍门搞清楚,然后振他一下。”

于是,F先生就花大力气去搞懂这些窍门。一年后,他把贸易技巧、商业文书写作和公司组织运营都完全精通了。

有一回,他又遇到那位朋友。朋友问他:“怎么样了,你还没有辞职啊?”

F先生说:“我为什么要辞职呢?老板很看重我,又是加薪,又是升职,最近还让我负责了一个重大项目。”

朋友哈哈大笑,说道:“我早就料到了。你这个人啊,聪明是聪明,就是懒散了一点,只要你有充实自己的动力,就会变得很了不起的!”

当初老板不重视F先生,是因为他的能力不足,又不努力学习。后来,F先生下苦功学习外贸知识,能力提高了,能够担当重任了,自然赢得老板的刮目相看。这个故事其实很具有普遍性,因为职场人士最爱犯的毛病就是只知道抱怨老板,却不想法提高自己的能力。

要想让老板重视你,就要用真本领武装自己。真本领就是在实践中解决问题的本事。当得不到老板的重用时,首先要考虑自己的能力够不够,与其



投资自己 是最好的投资.....

他同事相比自己是否最出色,如果你发现自己的能力还不够,那就要在工作中不断地学习,缺什么补什么。等到你能为老板创造更多财富时,老板绝对不会对你视而不见的。

《荀子·儒效》里说:“不闻不若闻之,闻之不若见之,见之不若知之,知之不若行之。学至于行止矣。”职场中的学习大多是很“势利”的,讲究缺什么补什么,坚持补足自己不懂的东西,就一定能渐渐地完善自身,最终走向成功之路。



提高“补脑”效率的小建议

- 带着问题去寻找答案。
- 多阅读最新出版的本专业书籍。
- 网络上有很多有用的知识,学会搜索很重要。



- 汲取别人的经验和看法,向外围“借脑”。
- 学会利用在等待中浪费的时间。
- 学会速读,做好摘录笔记,把厚的资料读薄。
- 重视消化,把所学知识跟工作实践结合起来。
- 在应用知识的过程中学会创新。



TOUZI ZUJI
SHI ZUIJIAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



拿出眼光来发现和创造机遇

人们总是把自己的现状归咎于运气。我不相信运气。出人头地的人,都是主动寻找自己所追求的运气;如果找不到,他们就去创造运气。

索尼公司是世界著名的电子、电气设备公司,它的发展壮大是和其总裁盛田昭夫的眼光离不开的,他发现机遇、把握机遇的能力一直受人推崇。

1949年,当美国产的磁带录音机出现在日本时,盛田昭夫立刻买下它的专利。经过一年的研究,索尼的录音机和磁带便投放市场。几个月后,经过索尼公司的继续研究,价格降低、体积缩小的第一架手提式磁带录音机诞生了。很快,这种录音机就风靡整个日本。

1952年,盛田昭夫得知晶体管问世。他立刻飞往美国考察,买下了这项专利技术。

不久,索尼公司生产出世界上第一部晶体管收音机。三年后,索尼晶体管收音机的销售额就达到250万美元,这是引进专利费用的100倍。

1979年,索尼公司的几位技术人员在修理手提式录音机时,偶然地把这部录音机改造成了四声道立体声的录音机。盛田昭夫得知后,立即抓住机





遇,迅速组织设计人员和工程人员优先研究开发这种机型。新研制出来的袖珍式立体声录音机再次迅速占领市场,为公司带来可观的利润。

正是由于盛田昭夫眼光独特、长远,抓住每一个有利于企业发展的机遇,才在短短几十年中让索尼迅速地崛起为世界性的大公司。

其实人生也是如此。我们拿企业的发展来对比自身的发展,是因为两者有着很大的共通性。

1949年8月29日黎明时分,苏联的原子弹试爆成功,从此它在国际上和
美国并肩齐驱,成为超级大国。苏联能够这样快速地制造出原子弹,很大程
度上归功于年轻的空军中尉弗雷洛夫。

弗雷洛夫供职于苏联空军某基地,是一名核武器研究爱好者。1940年,
他偶然到附近的一所大学图书馆里查阅资料,当他翻阅当时的著名科学期刊
后,发现有关核原子研究的世界名人,如费米、特勒、安德森、西拉德、惠勒和
威格纳等都是从杂志上消失了。

富有战略眼光的弗雷洛夫立即得出了唯一可能的结论,那就是美国已经
把核研究列为国家机密,那里的科学家正在研制原子弹。弗雷洛夫写信给斯
大林,报告了他的推测和依据,并建议尽快研究、制造原子弹。他的建议引起
苏联高层决策者的重视,并且很快被付诸行动。原子弹引爆成功后,斯大林
称赞弗雷洛夫是“对苏联核武器研制立下大功的人”。

苏联抓住机遇,提高了自己的国际地位;弗雷洛夫也因为把握住机遇而
得到了提升。

翻开人类的奋斗史,我们可以看到:有的人因为抓住了机遇或者创造了
机遇而摘取到胜利的果实;有的人因为与机遇擦肩而过,结果抱憾终生。

显然,机遇只偏爱有准备的头脑。如果你本身不具备一定的能力,就无
法发现机遇。这就要求我们锻炼自身敏锐的观察力、准确的判断力、丰富的



投资自己 是最好的投资

想象力和科学的预见力。从根本上讲,我们要从知识、能力和品德等方面不断地充实和完善自己,从而提高自身的综合素质。这样,你就会发现机遇到处都是,即使受到短暂挫折,也能从逆境中发现机会,再次奋起,创造辉煌。

我们再来看另一个伟人——爱因斯坦。他通过深邃的目光,宏伟的设想,经过七八年孤独的奋斗,建立起一个难以想象的美妙体系——广义相对论。这是一次纯粹的创造机遇。但这个创造根本上源于爱因斯坦的知识素养。因为你把一个基础物理学都不过关的人即便关在黑屋里长达20年,也是不可能创造出广义相对论来的。

在现实生活中,我们经常听到有些人埋怨自己的运气不好。他们怨天尤人,怪罪父母没有给自己创造好条件,感慨自己生不逢时,感叹成功者赶上了好时候、好地方……然而,除了抱怨和偷偷感伤以外,他们没有为自己做任何事情。这样的人不会创造机遇,只会消极等待。

所以说,投资自己就要培养自身的综合素质,拿出眼光来发现和创造机遇。正如著名剧作家萧伯纳所说:“人们总是把自己的现状归咎于运气。我不相信运气。出人头地的人,都是主动寻找自己所追求的运气;如果找不到,他们就去创造运气。”

拿大学生就业来说,有些毕业生盲目追求大城市、大机关、大单位,结果常常窝在一个机构臃肿、人才积压的地方埋没一生。其实,这就是没眼光。站在人生的十字路口,你是选择城市,还是选择乡镇?是到内地,还是去沿海地区?是进大机关、大单位,还是去企业、基层?是选择争相拥入热门单位,还是到急需人才的艰苦行业?这都是需要大局观的抉择。就目前来说,很多内地二三线城市,广大的村镇、基层,一样有着良好的机遇,关键是你有没有能力来发现这个机遇,有没有能力在看似没有机遇的地方创造机遇。

盛田昭夫为什么能带领索尼公司走向强大,还不是因为他在商业上的综





合能力赋予他眼光；弗雷洛夫中尉为什么能把握机遇，还不是因为他在不停学习，时时刻刻都关注着核武器行业。所以，机遇总是青睐有准备的头脑和有眼光的人。

L小姐出生在一个条件非常好的家庭中，她的母亲是上海一所著名大学的教授，父亲是有名的律师。L小姐的理想是做一名优秀的节目主持人。她充分相信自己有从事这方面工作的才能，因为她感到自己在与其他人相处时，对方都愿意对她说出内心的想法。她时常对别人说：“只要给我一次机会，让我上电视，我相信我准能成功。”似乎一切都准备好了，只欠最重要的“东风”——机遇了。可是离开学校参加工作后，L小姐等了一年又一年，一直没有人给她提供上电视的机会。

另一个女孩Q小姐的家庭条件很差，父母下岗后靠每天摆摊卖早点过日子。Q小姐读大学时，就一直靠打工来养活自己。她和L小姐的共同点就是拥有相同的梦想。Q小姐也很想成为一名节目主持人。

大学毕业后，Q小姐跑遍了上海的每一个广播电台和电视台，她不像L小姐那样无休止地等待，而是主动去推销自己。可是，她在每一个地方得到的答案都令她失望：“我们只聘用有经验的人。”

去哪里找工作经验呢？Q小姐开始为自己创造机遇。她仔细地浏览广播电视方面的各种杂志，还托人打探各种可能的工作机会。终于，她在一张报纸的夹缝里找到一个不起眼的小广告：东北一个小城市正在招聘一名电视购物节目的推销员。Q小姐二话不说，来到东北这个小城市，凭借着扎实的基本功，她终于在电视上露脸了。

两年后，Q小姐回到上海。当她再次到上海某著名电视台应聘时，几乎轻而易举地就得到了一个职位。又过了几年，Q小姐升职了，成为一位著名的电视节目主持人。



投资自己 是最好的投资

从 L 小姐和 Q 小姐身上,我们可以清晰地看到强者和弱者的不同:强者总是不断地实践,不断地积累经验,为自己创造一切可能成功的机遇。

凡是成功的事例,都跟发现机遇和抓住机遇有关。比尔·盖茨看到了个人计算机一定会崛起的必然趋势,于是下决心停掉大学的课程,集中力量开发用于个人计算机的操作系统,结果取得了巨大成功。英特尔公司在做半导体存储器已经很成功的情况下,看准了微处理器发展的光明前景,毅然转变发展方向,集中全力发展微处理器业务,结果取得世界 CPU 第一霸主的地位。

让我们以敏锐的眼光寻找能够帮助自己成功的机遇吧!



最能带来机遇的八种能力

- 解决问题的能力。
- 口才。
- 专业技能。
- 外语能力。
- 计算机能力。
- 信息管理分析能力。
- 学习能力。
- 商业管理能力。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



“资本”诚可贵，“知本”价更高： 用“知本”吸引“资本”

随着信息革命的深入发展，知识正逐步取代资本成为主宰世界的力量。力量的大小不取决于你拥有多少房地产、设备和资金，而在于你拥有多少知识。

在学校里读书，读着读着就发了财，这样的事在半个世纪前是不可想象的，但现在却有着越来越多的案例，让人不禁想问：这个世界是怎么啦？

1990年，17岁的刘庆峰进入中国科学技术大学学习，1998年获得通信与电子工程专业硕士学位，然后继续留校攻读博士。在校期间，刘庆峰和五位同学一起研制成功我国第一台“能听会说”的中文电脑，六人由此获得668.85万元的技术股权奖励。刘庆峰本人由于在此项研究中做出多项关键技术创新，首次把中文语音合成技术推进到实用水平阶段，贡献尤为突出，从而获得个人最高股权奖励，同时被聘为新成立的安徽中科大讯飞信息科技有限公司总经理。

讯飞公司成立时市值300万元，发展到2001年6月市值高达2.2亿元，两年内增长了70倍，创造了中国IT行业中的又一个奇迹。



投资自己 是最好的投资

这样的传奇故事我们还可以讲出许许多多，它们无一不说明一个问题：现在已经进入“知本”时代。一位软件公司的老总在下班后待在空荡荡的办公室里，无限感慨地说：“最痛苦的事情是下班之后，发现公司里除了几台电脑外，几乎什么都没有了。因为公司里最值钱的资产都在每个程序员的脑子里，这些人一旦离开，公司的资产就等于零。”

21 世纪是一个新的经济时代——知本经济时代，是资本与知本相结合的时代，知本将展现以前不曾显露的力量。知本经济诞生于美国，现在正渗透全球。说到底，知本经济时代就是智力经济时代，人类正在步入一个以智力资源的占有、配置和知识的生产、分配与消费为主要因素的经济时代，也就是“科学技术是第一生产力”的时代。

以前，当我们看到大规模的厂房像野草一样疯狂地冒出来，庞大的机器快速地吐出一件件产品时，我们对资本的力量赞叹不已。但当我们看到网易花了 2 亿美元保证金向美国暴雪公司购买网络游戏《魔兽世界》的代理权时，这种虚拟资本的价值又让很多人目瞪口呆。我们的价值观由此受到冲击，不禁探问“究竟什么是值钱的东西？”在这信息化、网络化的数字时代，世界已经变了。随着信息革命的深入发展，知识正逐步取代资本成为主宰世界的力量。力量的大小不取决于你拥有多少房地产、设备和资金，而在于你拥有多少知识。

在知本经济时代，知识创造的财富成为经济增长的最主要的推动力量。在 20 世纪初期，知识对经济增长的贡献率为 5% ~ 20%；在 20 世纪 70 ~ 90 年代，西方发达国家中知识对经济增长的贡献率为 70% ~ 80%；当人类社会踏上信息高速公路后，这种贡献率将提升到 90% 以上。21 世纪的经济增长主要依赖知识和技术的创新。

在这种时代大背景下，已经有越来越多的人对知识的追求产生了变化。





人们不再单纯地为了学习知识而学习它,而是在探究:知识到底有什么用?越来越多的人正在努力地把科学和技术商品化,最终实现它们的经济价值。

在知本经济时代,为了应对挑战,各国都在进行经济和社会发展战略的调整,其共同点是加强科技和教育的发展,鼓励用“知本”吸引“资本”,以求在全球经济竞争中处于有利地位。幸运的是,我们国家在此过程中表现出积极的姿态。据《天津日报》报道:2010年前7个月,天津市生机集团等18家具有自主知识产权的科技型企业与浦发银行、大连银行等7家银行开展专利权质押贷款业务,融资额高达1.7亿元,与2009年全年相比,全市取得专利权质押贷款的企业数量增加了2.6倍,贷款总额增加了3倍。看来,用“知本”吸引“资本”的经历不再是某个“幸运”企业或企业家的个案,而成为一种普遍现象。

以天津某高新技术企业为例,该公司一年总产值为1.2亿元,其中有30%来自于已经申请专利或者已经取得专利权的技术成果的产业化经营。最近,该集团凭借专利权获得浦发银行1800万元贷款,上演了用“知本”吸引“资本”的好戏。

改革开放发展到今天,规模经济能够造就一时的辉煌,但真正要想在市场竞争中立于不败之地,更应该把资本经济与知本经济有机结合起来,充分发挥知本经济的巨大潜力,不断提升核心竞争力,提高产品的附加值,走产、学、研市场一体化的道路。

生活在这样一个时代中,面对日新月异的技术发展和知识更新,我们有什么理由忽略自己在“知本”上的投资呢?

当前,很多高科技人才、大学教授和社会精英都在改变自己以适应时代的变化,就连科学家也有了古典科学家和现代科学家之分(古典科学家是埋头在实验室里做学问的纯粹科学家,现代科学家则是把知识转化成产业经营



投资自己 是最好的投资

的研究人员)。很多读硕士和读博士的同学对老板(即导师)“剥削”自己的行为不满,其实我们完全可以从另一个角度来考虑:老师在适应这个时代,我们是不是也要调整自己的心态来适应这个时代?

话说回来,一个社会精英之所以成为精英,就是因为他们比常人更快地体会到社会的变化,所以更快地改变自己来适应社会。作为暂时还没有成为“精英”的普通人,我们是不是也要赶快适应知本时代的到来,以更好地实现自己的人生价值?

W 先生是某电力学院的硕士、中国科学院的博士、清华大学的博士后,他学过热能、自动化和电力系统等多个专业,现在的身份是烟台某电力公司的董事长。

1995 年,W 先生和其他几名技术人员一起出资 50 万成立了该电力公司。创业之初,公司把研发重点调整到电站点火技术的突破上。2000 年 2 月,等离子点火装置启动成功,点火成本就此降低 90% 以上。此后又经过半年多的运行,国家委派专家组鉴定通过。专家组评价很高,认为该技术是世界领先水平,之前确实没有人做出来过,W 先生的公司于是申请并获得专利权。

在资本运营上,W 先生的电力公司和很多民营企业一样,饱受资金匮乏的困扰。但是公司拥有自己的专利成果后,情况很快好转。2001 年,在烟台市开发区知识产权局的帮助下,W 先生与开发区的商业银行进行了接洽。W 先生把 8 项专利权质押给银行后,获得 1200 万元贷款,企业迅速启动生产,并按时向银行归还了本息。

就这样,通过专利权质押贷款,“知本”真正地转化为“资本”。W 先生带领他的企业越做越大,现在该公司的营业收入已超过 4 亿元,净利润高达 9000 万元。





TOUZI ZU
SHI ZUJIAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

货币被用于营利增值目的时,才称其为“资本”;同样,知识被用于营利增值目的时,才称其为“知本”。毋庸置疑,在当今时代,有知识的人比历史上任何一个时期都更靠近社会舞台的中心,也与成功更为接近。还有什么理由不充实自己的大脑呢?让自己成为一个“知本家”吧,用“知本”吸引“资本”的青睐。



“知本家”应具备的五种能力

- 主动思考和质疑的能力:敢于对熟知和未知的事物提出超常规的假设和判断。
- 综合分析信息的能力:能从庞大的知识体系中提炼出自己所需要的知



投资自己 是最好的投资.....

识,进行综合比较。

- 组织能力:激发、利用团队的集体智慧。举例来说,Windows 操作系统就不是一个人可以写出来的。
- 创新能力:必须面向世界,使自己处于经常性调整状态,不断地创新。
- 公关能力:酒香也怕巷子深,把知本变成资本需要社会交际能力。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第3章

投资自己的大脑——脑袋决定口袋

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



自我教育是 伴随终生的最高明投资

一个普通职员和他的上司又有什么区别？无非是上司比职员高那么一点点，高的也许是经验、也许是能力、也许是知识，但绝大部分都是通过自我教育得来的。

1809年2月，达尔文出生在英国塞文河畔的一个小镇上。他的父亲是当地名医，祖父也是一位名医，二人对于生物学的研究都有很高的造诣。

达尔文小时候并不喜欢学校的教育，对学校里教条式的课程一点都不感兴趣。但是他很喜欢大自然，很小就知道各种树木的名称，稍大一点就开始搜集各种昆虫、鸟蛋和矿石标本。他最爱读的是一本名为《世界奇观》的书，书上描述了古代七大奇观，深深地吸引了他，他发誓要把这些大自然的秘密弄清楚。

16岁时，达尔文和哥哥一起进入爱丁堡大学学习医学。但是，他对医学毫无兴趣，而是在大学课堂里继续他的自我教育——研究动植物学。他热衷于观察和搜集各种动植物，这使得父亲很不高兴，把他划归为游手好闲的一类人。两年后，父亲把他送进剑桥大学基督学院，企图用神学的枷锁来束缚他。



投资自己 是最好的投资

在剑桥大学,达尔文的心思也完全不在神学上,而是和植物学教授亨斯洛、地质学教授塞奇威克等人走得很近。他努力地钻研地质学,学会了发掘和鉴定化石,整理和分析科学调查材料等。他还通过自学掌握了植物学、昆虫学、化学和矿物学的很多知识。最后,达尔文在物种起源和进化上形成了自己的理论体系,成为一名真正的自然科学家。

达尔文虽然接受过正规的大学教育,但他所学到的有价值的东西都是从自学中得来的。达尔文的成才走的是一条独特的道路,但却充分地说明了自我教育的重要性。

试想,如果达尔文不是不停地、顽强地进行自我教育,也许世界上就多了一个平庸的牧师,少了一个给人类带来革命性理论的科学家,而我们现在对世界的认识还不知会停留在哪个阶段呢。

很多人常常忽略了自我教育。实际上,我们睁开眼睛看看周围的人:一个老实巴交的农民究竟和村干部有什么区别?无非是村干部在年轻时进行过几天的自我教育,多读过几张报纸,多跑过几个地方,多接触过几个人而已。一个普通职员和他的上司又有什么区别?无非是上司比职员高那么一点点,高的也许是经验、也许是能力、也许是知识,但绝大部分都是通过自我教育得来的。

一个人首先要学会独立,因为你不可能永远做别人的儿女和当别人的学生。不能总让父母、老师来教育我们,最好能做自己的老师,自己教育自己。

每个人先天的条件不同,后天的生长环境也不同。人与人之间没有可比性,不能拿统一的尺度来衡量所有人。自己的缺陷、无知和需要教育的地方只有自己最清楚,自己不做自己的老师,谁能够真正地了解你,谁又能替你补充知识呢?

自我教育就是自我认识、自我要求、自我学习和自我满足。除了前面说





过的达尔文,自我教育成功的案例还有很多:诸葛亮就是自我教育成功的典型;司马迁也是靠自我游历和在国史馆中自我阅读后完成《史记》的;书画大家齐白石所画的花鸟鱼虾栩栩如生,也是靠他自己揣摩大自然的动植物形态刻苦自学而来的,并没有哪个老师握着他的手教他画出来。

实际上,所有的学校教育、家庭教育到最后都必须转变成自我教育。我们常说先做人再读书,实际上说的就是这个道理。所谓做人,不就是自我认识、自我要求、自我学习和自我满足吗?比如给老人让座,我们就要先认识到自己有没有能力给人让座(如果天生跛足,你就不宜让座),然后是要求自己,学习模仿别人的让座行为,最后我们得到自我满足,这整个过程就是完成了自我教育。

孟子说:“君子深造之以道,欲其自得之也。自得之,则居之安;居之安,则资之深;资之深,则取之左右逢其源。故君子欲其自得之也。”意即君子遵循一定的方法来加深造诣,是希望自己有所收获。自己有所收获,就能够掌握牢固;掌握得牢固,就能够积累深厚;积累得深厚,用起来就能够左右逢源。所以,君子总是希望自己有所收获。说到底,就是左右逢源的成功来源于自我教育。

A小姐和B、C、D三位先生都是深圳某外贸公司的职员。

A小姐是业务经理。对于自我教育这个话题,她说:“自我教育就是根据自己想要从事的行业去选择怎样充电,现在的培训班很多,有些证书的含金量还是蛮高的。但我的工作时间和地点都不固定,所以很难接受这样的培训。我更多地会从工作中去提升自己,提高对所在行业和企业产品的认知。”

B先生是业务员。他来深圳三年中换了五份工作,他说:“要想得到更好的发展,加强自己的能力肯定是必要的。就业形势越严峻,竞争越激烈,就越有必要提高自己,为以后的晋升打下坚实的基础。就拿我来说吧,我大学是



投资自己 是最好的投资

学市场营销的,但就跑业务而言,全才比专才好,我一定要提高自己的综合素质,多了解一些和外贸相关的知识才能够更好地做好工作。”

C先生很年轻,在公司做策划,由于工资低对现有工作不满意,有跳槽的打算。但他性格比较内向,不擅长人际沟通,他的自我提升方法就是真诚待人,苦练内功。

D先生是公司的财务主管,他是四人中职位最高的,但也是四人中压力最大、危机感最重的一位。公司的前景、同行竞争等都让他操心。他的化解大法就是读书,D先生对于经济和法律问题有着深刻的见解,他的论文也频频在各大学术期刊上发表。

这四人是一个公司的职员缩影,也是当今社会的缩影——在生存的压力下,我们每个人都要自觉或不自觉地进行自我提升。

社会在变,环境在变,过去适用的现在不一定适用。每个人只有根据环境的变迁、社会的需求来进行不间断地自我教育,才能适应飞速发展的社会需求。自我教育是终身教育,“活到老,学到老”也可以理解为“活到老,自我教育到老”。



职场人自我教育四要点

- 目标明确,避免盲从:切忌东打一榔头西打一棒子。
- 扬长避短,发挥自身优势:绝大多数时候,扬长比避短更重要;优势明显的人比没有缺点的人更适应当今的社会。
- 加强内驱力,提高效率:半途而废是成功的天敌,在自我教育中切勿犯此大忌。
- 培养大局观:从更多渠道了解更多正确的信息,把握时代的脉搏。





第 4 章

投资自己的技能 ——技能是把永不生锈的刀

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



外面的世界很精彩,外面的世界很无奈。无论走到哪里,你总得有一样擅长做的事情。互联网把世界变成平的,信息在眼前流淌,选择的机会也很多。不管你头脑里装着多么美妙的想法,总得有技能去实现它。技能是你行走社会的“护身符”,是你实现梦想的助推器。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀

TOUZI ZIJI SHI ZUIHAO DE TOUZI



一招鲜，吃遍天： 学狗叫也要比别人像

人们常说“一招鲜，吃遍天”，这句话是永不过时的。无论你是担任要职还是一个普通人，只要你在自己所从事的行业中有专长，能做别人所不能做，或者很少人能做到的事，你就一定能有所成就。

“丁香结子芙蓉绦，不系明珠系宝刀。”这是《红楼梦》里，贾宝玉描写林四娘的诗句。

在曹雪芹笔下，贾政与众幕友谈及林四娘时，称其“风流隽逸，忠义感慨”，“最是千古佳谈”，命贾兰、贾环和宝玉各凭吊一首。那么林四娘何许人也，为什么能够流芳百世呢？

原来，林四娘是明末崇祯年间的秦淮歌妓。她出身于武官世家，受到父亲的影响，拳枪剑刀，样样精通。不料在她十多岁的时候，父亲受官司牵连，家破人亡，林四娘无依无靠，最终沦落为青楼歌女。但她懂得别出心裁、独树一帜，在别人都在棋琴歌画上下工夫的时候，林四娘来了个一身短打，青丝高绾，有时候舞剑，有时候弄枪，给客人送上一段干净利落的功夫表演，这一手在明末的秦淮歌畔绝无仅有。

一招鲜，吃遍天，这样一来，林四娘声名鹊起，各路子弟慕名前来，红极



投资自己 是最好的投资

一时。

后来，封蕃青州的衡王朱常庶游幸金陵，来到秦淮河畔寻欢作乐。他听说林四娘的美名，召来林四娘侍宴助乐。林四娘不比寻常女子，她眉宇间自有一股英气，而且一把剑舞得虎虎生风、摧光断影，很快俘获了衡王的心。衡王为其倾倒，带她回到青州的王府，册封她为王妃。

衡王很赏识林四娘的特长，不仅专宠她一人，还让她把王府中的姬妾侍女统领起来，勤练枪剑之术，演习攻守战术，组成一支娘子军。林四娘也被人们称为“姽婁将军”。

就这样，凭着一招鲜，一个沦落风尘的女子跻身上流社会，成为王妃，在历史上留下了一段传奇佳话，在后世很长的一段时间里，她都是被世人夸耀的对象。

人们常说“一招鲜，吃遍天”，这句话是永不过时的。无论你是担任要职还是一个普通人，只要你在自己所从事的行业中有专长，能做别人所不能做，或者很少人能做到的事，你就一定能有所成就。

《庄子》里记载了两个有一技之长的人，一个是厨子，一个是匠人。

厨子名叫庖丁。有一天，他到文惠君的府上宰杀一头牛。只见他用手按着牛，用肩靠着牛，用脚踩着牛，用膝盖抵着牛，动作极其熟练自如。他将屠刀刺入牛身时，皮骨相离发出“霍霍”的响声，这些声音没有不合乎音律的，庖丁就像和着音乐跳舞一样。他的刀已用了19年，所宰的牛已经几千头，而那刀仍像刚在磨刀石上磨过一样锋利。文惠君为庖丁的技巧所折服，赞美他说：“啊呀，真了不起！你宰牛的技术怎么会这么高超呢？”

匠人的技艺更神奇。他的朋友鼻尖上沾一点像苍蝇翅膀那样薄的白灰。匠人看见了，就叫朋友站立不动，然后呼呼生风地抡起斧头，白灰削落，而朋友的鼻子却毫无损伤。

凡是掌握了一门技艺，无论做什么都可以成名；只要有一技之长，就可以





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀



自立。一个人好像什么都懂,又什么都不精通,东混几天西捱几日,必将越来越窘迫,生活困苦不堪。俗话说:“纵有家产万贯,不如薄技在身。”金山银山总有吃空的一天,但有一技傍身,就不愁吃喝了,这是一个很古朴也很实在的道理。

一个无法行走的残疾青年虽然勤奋好学上了大学,但毕业后就业还是成了问题。很多人为他担忧时,他却胸有成竹,镇定地面对生活。他的底气就来自于他的“一招鲜”——英语早过了专业八级,有很高的翻译水平。毕业后他回到家乡,在网络上给多家翻译公司做兼职,他的客户遍及中国香港、英国、美国和爱尔兰等地,年收入达15万元。

一个没啥能耐的下岗女工,也曾一筹莫展,后来她想来想去,发现自己被人称赞过的地方只有一点,就是饺子做得特好吃。于是她开了个饺子馆,生意很快红火起来,每月赚的钱甚至超过大学毕业在外企工作的儿子。



投资自己 是最好的投资.....

现代社会竞争激烈,没有真本领,便很难立足。有些人瞧不起技艺,总想做大事。但大事并不是人人都能做的,除了要有本事,还要有机遇,而且即使是做大事,也常常离不开靠技艺做些小事打好基础。

俗话说:“三百六十行,行行出状元。”很多不被人看好的行业和被人瞧不起的技能都可以做出大文章。举例来说,打篮球算不算雕虫小技?但如果打得好,像乔丹、姚明那样出色,不是也很了不起吗?

古人喜欢把职业和技能分成三六九等,有高低贵贱之别。现代社会飞速发展,早冲破了这些条条框框,相反,很多不起眼的技艺今天却有了巨大的商业价值,有的甚至变成一种产业。一个胸怀抱负的年轻人,只要注意到这种情况,并在其中寻找成功机遇,是很容易做出一番大事业的。很多年轻人,尤其是高学历者,不愿意放下自己的姿态,不提升自己的专业技能,而是好高骛远,眼高手低,最后落得个一事无成。

很多上班族不知道怎么投资自己和发展自己。其实这很简单,要想在众多的竞争者中胜出,升到理想的职位,就一定要找到自己与众不同之处,把自己的那一招磨亮。比如,当今是经济全球化时代,许多企业都准备走出国门开拓世界市场。除了有专业技能之外,需要员工具备外语沟通能力。如果上班族能够掌握一门外语,就会自动与其他不懂外语或外语很差的竞争对手区别开来,生存环境就会好得多。

再比如,一个上班族除了自己原有的专业外,在电脑、网络维护等方面有一技之长,也会在公司里受到欢迎,至少在失业率高的时候,被解雇的可能性要小得多。

T小姐是公司的财务,论本职工作,她做得不比别人差,也不比别人强。但她现在却是老板身边的红人,待遇远远高过其他做财务的同事。

说起T小姐进公司,那还有一段插曲。因为T小姐的学历和业务水平都普通,在最后面试阶段,本来是要被淘汰的,可那场面试是由老板亲自主持





的,老板问她:“你有什么特长?”T小姐憋红了脸,半天才说:“我的字写得好。”老板于是让她当场写几个字看看,T小姐当时就用钢笔写下“奋发图强”四个字,果然气度不凡。老板大喜。T小姐又表示,自己毛笔字写得更好,老板当即就和她签订了聘用合同。

T小姐的本职工作不用写多少字,但是她的书法才能还是被充分地利用了。公司举办各种活动时,写布告、通知或横幅大字什么的都由她来完成。

T小姐另一个发挥才能的地方就是替老板写信。原来老板发给客户的各种信函都是打印的,他有一天突发奇想,让T小姐手写,以此表示郑重和尊重。结果效果特别好,客户都在老板面前夸T小姐的一手好字,老板既挣了面子又和客户拉近了距离,所以非常得意。

T小姐凭着写字这“一招鲜”,巩固了自己在公司里的地位,也获得了额外的薪酬奖励。

有一句话说得好:“学狗叫也要比别人像。”这句话虽然粗鲁,但道理很实在。在竞争激励的时代,你总要有一点比别人强的地方,才能够脱颖而出,才能够让自己生存得更好。



分五步去精通“一招”

- 第一步:培养快乐、自信、自尊的心态。
- 第二步:带着激情学习自己喜爱的那“一招”,表现出诚实、淡定的品质,不要夸张,不要浮躁。
- 第三步:反复练习你最喜欢的这一招。
- 第四步:精通、熟练这一招,不求最好,但求进步。
- 第五步:得到肯定,加强自尊、自信,进一步提高水平。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



拳不离手，曲不离口： 不进步就是退步

在生存压力越来越大的今天，每时每刻其他人都在向前奔跑，假如你止步不前，就会被人远远地甩在后面。假如你今天没有提高，明天就要为今天的退步而加倍付出。到那时，纵使你使出全身解数全力追赶，恐怕也无济于事。

阿道夫·冯·贝耶尔是德国著名的有机化学家，由于合成靛蓝，对有机染料和芳香族化合物的研究作出了重要贡献，荣获1905年的诺贝尔化学奖。他的成功和良好的家庭教育是分不开的，保持进步、活到老学到老的家训是他成功的秘诀。

在阿道夫10岁生日的那一天，他原以为爸爸妈妈会像其他小朋友的父母那样为他热热闹闹地庆祝一番。可这一天爸爸并没有出现，妈妈把他带到外婆家里，在那里消磨了一整天，根本没有提过生日的事。在回家的路上，阿道夫很不高兴，爸爸的消失让他感觉备受冷落，于是一直嘟着嘴不说话。妈妈看他的样子，就知道他心里在想什么。妈妈说：“我生你的时候你爸爸41岁，现在他51岁了，可还在努力读书，准备参加明天的考试。他年纪五十多





岁了,时间显得格外宝贵,所以我不愿意因为你的生日而耽误他的学习。你现在还小,但也要珍惜时间。”

阿道夫深受震动,为爸爸的刻苦精神所感染。后来他回忆道:“这是母亲送给我 10 岁生日的最丰厚的礼物。”

阿道夫在大学读书时,有机化学家贾拉古教授的名气很大。不过,因为这位教授非常年轻,所以一些守旧派就喜欢故意挑剔他。有一天,阿道夫和父亲一起闲谈,说起贾拉古教授。阿道夫说:“贾拉古只比我大 6 岁……”言外之意是这个人没有什么了不起的。

父亲听了很不高兴,责备阿道夫说:“大 6 岁怎么样,难道就不值得你学习吗?我读地质学时,有的老师年龄比我小 30 岁,我一样恭恭敬敬地称之为‘老师’,认认真真地听课。你要记住,年龄和学问不一定成正比。不管是谁,只要有知识,就值得别人尊敬和学习。”

《增广贤文》里说:“学如逆水行舟,不进则退。”我们提倡天天提高一点点,天天都要让自己有所收获。哪怕提高的幅度微小,但只要你前进了,就是获得了成绩。在生存压力越来越大的今天,每时每刻其他人都在向前奔跑,假如你止步不前,就会被人远远地甩在后面。假如你今天没有提高,明天就要为今天的退步而加倍付出。到那时,纵使你使出全身解数全力追赶,恐怕也无济于事。

从中国历史上看,康熙、乾隆年间,中国经济总量还居世界第一位,人口占世界的 1/3,对外贸易长期顺差。可也正是这一时期,西方发生了工业革命,科学技术和生产力快速发展,而清王朝却满足于现状,故步自封,拒绝学习先进的科学技术,结果在乾隆之后的几十年间国力迅速衰落下去,最后沦为任人宰割的弱国。直到今天,国人还在为这种不进则退的行为买单,我们



投资自己 是最好的投资.....

加倍付出,拼尽全力,决心上发达国家的水平。

人生亦是如此。国外有个寓言故事:约翰和汤姆是相邻两家的孩子,他俩从小在一起玩耍。约翰是一个聪明的孩子,学什么都是一点就通,他很为自己的聪明感到骄傲。汤姆的脑子有点笨,尽管他很用功,但成绩却难以排到前面。因此,与约翰相比,他心里时常流露出一种自卑感。可母亲总是鼓励汤姆:“你不要和别人比,你要和自己比,每天进步一点点,不停地超越自己,时间久了你就会超越别人。”

就这样,汤姆暂时放下自卑感,想方设法地不断提高自己,从各个方面充实自身,一点点地超越自我,终于成就了一番不凡的事业。再看那个聪明的约翰呢,他自我感觉良好,便停止进取了,结果一辈子过得很平庸。

故事到这里并没有结束。据说,两人度过一生后去见上帝,约翰质问上帝道:“我的聪明才智远远超过汤姆,我应该比他更伟大才是,可你为什么让他成为人间的卓越者呢?”上帝笑了笑,说:“可怜的约翰啊,你至死都没有能弄明白:我把每个人送到世上时,在他生命里都放了同样的东西,只不过我把你的智慧放到前面——你由于看到或是触摸到自己的智慧而沾沾自喜,以至误了终生。而汤姆的智慧却放在后面,他因看不到自己的智慧,老是看往前方,所以一生都在不自觉地迈步向前!”

在人生的道路上,你停步不前,却有人在拼命赶路。其实,要努力让自己有所前进并不难,只要每天专心地付出一点点时间来充实自己,哪怕只是一个小时,长期积累下来终究会取得不菲的成绩。

如果我们对自己已经掌握的技能不加练习,迟早会失去它,这一点已得到科学上的证明。

L小姐今年29岁,是北京一家科技公司的财务总监。她在各个人生路





口的关键时刻选择得很轻松。在她眼里,不论选择什么,只要坚持每天进步,追求“没有最好,只有更好”,就一定会成功。

29岁,是很多人读研究生的年龄,或者在职场上积累资本的年龄,然而L小姐已经做到财务总监。她是怎样爬上这个高位的呢?

L小姐的职业选择用她自己的话来说就是“稀里糊涂”的,她的高考志愿都是哥哥出于毕业后好找工作的考虑帮她填的。进入大学学习财务专业后,L小姐才慢慢对财务生出兴趣来。

L小姐描述自己的大学生活时说:“其实我不知道要学什么,以后要干什么,但是每天不学点东西我就心慌。”正是这种心慌促使她学到过硬的财务本领。

毕业后,当时刚刚兴起中国注册会计师考试,L小姐主动去报考并拿到证书。后来,当发现持有这个证书的人越来越多时,她又报考了英国注册会计师。

在人生的道路上,L小姐总是仰着头,看着自己能够触摸到的地方,然后想方设法地把它踩在脚下,然后仰着头,寻找下一个高度。

现在L小姐成功了,可她却说:“我总是很忙,忙得很不自由。其实,我想去国外学习一段时间,我的目标是去美国,我正在寻找机会……”

俗话说:“拳不离手,曲不离口。”只要每天昂头往上看,投资自己一点,让自己进步一点,天长日久,终会积少成多,成就一番事业的。这个道理对L小姐适用,对现实生活中的每个人——不管你是学生、职员、公务员还是其他行业的人员——都适用。



投资自己

是最好的投资



五个保持进步的习惯

- 把重要的观点、目标、方法写下来并贴出来,时时提醒自己。
- 难以坚持时,做一些难度很小的事或者自己最爱干的事调剂一下。
- 保持乐观的情绪,遇到挫折要冷静地查找问题根源,克服障碍。
- 学会肯定自己,把听到的赞美转变为勤奋的动力。
- 永远不说“不可能”三个字。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



走在最前沿， 不然你就落伍了

在个人发展中，一定要摆脱外力的影响和控制，要具有主动性，明确自己的职业定位，做好职业规划，不断地超越自己，走到行业最前沿，精通专业领域的最新知识，成为生活的强者。

《圣经·马太福音》中有这样一则寓言：

一个人要往外国去，就叫了仆人来，把他的家业交给他们看管。按着各人的才干，给他们银子，一个给了五千，一个给了二千，一个给了一千，然后就往外国去了。那领五千的，随即拿去做买卖，另外赚了五千。那领二千的，也照样另赚了二千。但那领一千的，掘开地，把主人的银子埋藏了。

过了许久，那些仆人的主人来了，和他们算账。

那领五千银子的，又带着那另外的五千来，说：“主啊，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，我把许多事派你管理。你可以进来享受你主人的快乐。”

那领二千的也来说：“主啊，你交给我两千银子，请看，我又赚了二千。”主人说：“好，你这又善良又忠心的仆人。你在不多的事上有忠心，我把许多



投资自己 是最好的投资.....

事派你管理。你可以进来享受你主人的快乐。”

那领一千的,也来说:“主啊,我知道你是忍心的人,没有种的地方要收割,没有散的地方要聚敛。我就害怕,就把你给的一千银子埋藏在了地里。请看,你的原银在这里。”主人回答说:“你这又恶又懒的仆人,你既知道我没有种的地方要收割,没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人,到我回来的时候,可以连本带利地收回来。”于是,主人一把夺过他这一千来,给了那个有一万的仆人。

“因为凡有的,还要加给他,叫他有余。没有的,连他所有的,也要夺过来。把这无用的仆人丢在外面的黑暗里,在那里必要哀哭切齿了。”

在这个故事里,“因为凡有的,还要加给他,叫他有余。没有的,连他的微薄所有,也要被人夺走”的现象就是马太效应。

马太效应是穷得越穷,富得越富。我们要在某一个领域保持优势,就必须在此领域内迅速做大。当你成为这个领域的领头羊时,即便投资回报率相同,你也能更轻易地获得比弱小者更大的收益。



还有一个寓言:在非洲草原上,每个狮子妈妈都教育自己的孩子:“亲爱的,你必须跑得再快一点,再快一点,你要是跑不过最慢的羚羊,你就会活活





地饿死。”而羚羊妈妈也在教育自己的孩子：“亲爱的，你必须跑得再快一点，再快一点，如果你不能比跑得最快的狮子还要快，那你肯定会被它们吃掉。”弱肉强食，强者生存，自然选择规律就是如此。

人类社会的竞争比动物界更加复杂，但究其本质是一样的。走在最前面的羚羊不容易被狮子吃掉，掉队的才会成为狮子的美餐；走在前沿的人总是潇洒大方，落在后面的人却诚惶诚恐。

就拿就业来说，很多时候就业环境是容易变化的，再热门的行业都可能变冷，盲目追求“热门”只会导致个人择业目标混乱，做不出适合自己的选择，从而让人生走向低谷。在就业上，我们一定不要做那只跟在别人屁股后面的羚羊，而要对自己的前程好好地进行规划。

怎样让自己做领头羊，走在职场的最前沿呢？

很多人认为只要找一个热门工作，再付出一定的努力，就可以干好工作，收获一个好人生。但是，一个人事业能否成功，并非在热门行业中就行的，还要看你的个性是否符合某一职业的要求，能否发挥自己的特长等。如果姚明看到足球热，就选择踢球，那岂不是一个悲剧？所以，我们不能盲目追随热门行业，而要根据自己的实际情况进行理性规划，充分考虑自己的兴趣、优势，以及行业的发展前景。俗话说：“男怕入错行，女怕嫁错郎。”一旦职业选择上出现错误，可能会带来一生的悲剧。

所以说，要成为弄潮儿，首先要选对自己的舞台，其次，要保持灵敏的嗅觉。我们需要做一个敏锐的人，时刻保持警觉，寻找机会，规避风险。羊群的领头羊总是由最敏锐的那只来担任，一有风吹草动，它最先察觉。在职场上，如果你不够敏锐，随时都可能输给别人。这是一个科技资讯时代，原来十年一代，现在一年就可能产生一代，让人一不留神就被淘汰了。在任何行业，都存在风险和陷阱。草原上既有草，也有狼。就好像羊儿在一块肥沃的草地上



投资自己 是最好的投资

吃草时要随时注意狼一样,我们也需要对行业环境保持敏感。不管身处大公司还是小公司,都得了解行业发展的趋势,修炼自己的专业技能,提前做好准备,与时俱进并防患于未然。

要成为时代先锋,还要有长远眼光:是做一辈子的领头羊好,还是做个昙花一现的前沿者好?当然是前者。无论多么肥沃的草地总有被吃光的一天,同理,无论多热门的行业总有变冷的一天。当你满足于在岗位上取得的一点点成绩时,行业的冬天可能已然来临。怎么度过冬天?怎样应对危机?一个领头者不同于其他人之处就在于他会主动思考这些问题,并做好相应的对策。

一个人投资自己,不妨制订出职业生涯的备选方案,思考这样一个问题:如果我失去了眼前的一切,能从哪里再次站起来?解决好这个问题,你就会有一个镇定、潇洒的人生。

小J是个没有主见的人,从小到大所有的事都由父母操办。当年考大学时,社会上兴起一股计算机热,小J凭着不错的天赋,考入一所著名大学的计算机系。他认为父母的选择肯定没有错,而且社会上计算机专业确实受欢迎,毕业后一定会有个好的就业前景,所以他一心读书,最后以很优异的成绩毕业了。

大学毕业后,通过父母的关系,小J进入一家IT公司工作,开始时报酬挺不错的,但后来IT行业遭遇寒冬,薪水下滑了很多。这时候,小J开始尝试自己主导自己的生活。他看很多人办网站赚了钱,也利用这几年的积蓄去建了一个网站,不料同类网站很快像雨后春笋般冒出来,小J的网站没法盈利,反而让他赔进去很多时间、精力和金钱。

一直跟着别人走的小J这才开始思考自己的职业道路,他决定走自己的路,不再跟着别人亦步亦趋。他对自己的职业发展道路重新进行分析,并在





此基础上做出职业规划。他觉得自己的综合素质不够创业,更适合给人打工,而且他发现自己更喜欢电子商务这个方向,不如深攻此领域。弄清楚之后,他的努力方向就很明确了。经过几年的努力,如今小J已经成为一家大公司的电子商务专家,事业发展得相当好。

在求学和工作中,很容易出现“羊群效应”。小J从顺大流变成走自己的路、做领头羊,是个性成熟的表现,也是他在社会上生存得越来越好的原因。

在个人发展中,一定要摆脱外力的影响和控制,要具有主动性,明确自己的职业定位,做好职业规划,不断地超越自己,走到行业最前沿,精通专业领域的最新知识,成为生活的强者。

TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀



让自己成为领头羊的基本功课

- 寻找并发现自身的优势。
- 多与自信的人来往。
- 不盲从,不随大流。
- 保持一定的自豪感。
- 懂得扬长避短。
- 不断对自己进行正面心理强化。
- 多阅读名人传记。
- 强化专业能力,了解行业资讯,掌握行业最新知识。
- 关注外界变化,做到与时俱进。
- 保持超前思维,或至少让思想不落伍。
- 给自己确定高远的目标并努力实现它。



投资自己

是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



学习渠道有很多， 选择最适合自己的

许多人参加工作后，感到没有充分的时间来学习。其实，学习并不见得非要坐进课堂里，或者得有大块的时间去读书。只要你留心，学习无处不在。

有一个非常上进的青年，他很想在各个方面都比身边的人强。但经过多年努力后，仍然没有长进，他很苦恼，就向智者请教。这时，智者正在安排三个弟子到对面的山上砍柴，他听了青年的诉说，就对三个弟子说：“你们带这位施主到山上，每个人尽可能打最多的柴回来。”三个弟子就带着青年沿着门前的大江走向深山。

天快黑时，智者等他们回来。青年回来时满头大汗，扛着两捆柴，累得上气不接下气；大弟子和二弟子一前一后，前面的弟子用扁担各担了六捆柴，后面的弟子轻松地跟着；小弟子却是从江面而来，他划着一只木筏，上面搁着八捆柴。

青年和两个大弟子你看看我，我看看你，沉默不语。智者见状，就问：“怎么了，你们对自己的表现不满意？”

“大师，如果再砍一次的话我会超过他们。”青年对自己不够努力而懊悔。

智者说：“你只有一次机会。”





青年说：“其实我一开始砍了六捆柴，扛到半路就扛不动了，扔了两捆；又走了一会，还是压得喘不上气来，又扔了两捆；最后，我就把这两捆扛了回来。可是，我已经很努力了。”

智者笑而不语。

大弟子接过话说：“我和二师弟选择合作，刚开始，我俩各砍了两捆，将四捆柴一前一后挂在扁担上，跟着这位施主走。我和师弟轮流担柴，不但不觉得累，反而觉得很轻松。最后，我们又捡了施主丢弃的两捆柴担了回来。”

这时候，用木筏子载柴回来的小弟子说：“我年纪小，个子矮，力气小，别说两捆，就是一捆柴，那么远的路我也挑不回来。所以，我就先砍下一些树枝绑成木筏，然后把打到的柴放到木筏上载回来……”

智者看着这四个人，点了点头。他走到青年面前，拍了拍他的肩膀，语重心长地说：“一个人办什么事情都要努力，这本身并没有错，关键是走的路是否正确。年轻人，你要永远记住：很多时候，选择比努力更重要。”

这个哲理故事给我们什么启发呢？对于同样追求上进的人，因为他们所选择的方式不同，得到的结果也是完全不一样的。那位青年不管多努力，不管再去试几次，如果他不改变自己的工作方法的话，就永远不可能获得满意的结果。如果他选择了其他方法，也许会从此改变一生，这就是智者所说的“选择比努力更重要”。

当前，社会竞争越来越激烈，年轻人的热情和努力都有增无减，但并不是每个人的努力都会换得一个好结局。很多年轻人刚进入一个行业时，都热情洋溢，想干出一番事业来，可他们很多人都忽略了一点：看好的这个行业或公司，是否真的适合自己呢？还有很多年轻人虚心学习，一心想提高自己的能力，但是走了很多弯路，最后因为没有成效而放弃了投资自己。

在学习上，很多年轻人都时刻提醒自己要努力，花费了很多时间和精力，



投资自己 是最好的投资

也吃了很多苦。他们为理想而奋斗的态度令人钦佩,但效果并不理想。就像上面的故事中所说的那样,青年非常拼命地去完成智者交代的任务,可结果不尽如人意。而大徒弟和二徒弟用了一个很好的方法来完成,最终结果比年轻人好得多。小徒弟更厉害,他知道自己体力不够,就选择用一个很好的工具去完成任务,最后,他的成果比其他人都要好。

学习渠道也一样,并非固定的,需要每个人根据自身特点来选择最适合自己的,这样才会学出成效。如果你擅长阅读并有很好的交流对象,就可以利用更多的时间读读书,然后和别人交流看法,从而提高认识和收获知识。

我知道许多人参加工作后,感到没有充分的时间来学习。其实,学习并不见得非要坐进课堂里,或者得有大块的时间去读书。只要你留心,学习无处不在。

有意识地扩大自己的视野就是学习。你可以零星地通过读书、读报刊、看电视新闻、参加行业展览或会议等来扩大自己的视野。这些做法看似不像学习,却会让你得到实实在在的知识。

在实践中解决问题也是学习。通过学习——实践——思考——交流,我们可以不断地提高自己的认识。在每天的具体工作中,免不了遇到困难。困难就是我们学习和提高自己的机会。在解决问题、克服困难的过程中,我们会获得新知,成长起来。而且这些问题的答案很多是在书本上找不到的,找到它们会让我们获得书本上没有的知识。

阅读经典的书籍和研习经典的案例也是学习。这二者都是智慧的结晶,携带着巨大的力量。加深对它们的理解,你就会获得力量。

每个人都有自己的成长路线和学习方式,小X就懂得选择最适合自己的路。

他从外语学院毕业后,在一家国际航运公司给英籍首席代表做秘书。在





这家航运公司里,小X一待两年,而后有了自己的想法。

原来在这家国际航运公司工作时,小X接触到一些国内外的知名管理咨询机构,它们给企业做整体战略规划,小X觉得咨询工作对自己很有吸引力,自己也似乎有这方面的潜力。

他说:“我的专业是英语,除了能跟外国人自由交流外,并无其他特长。在这家航运公司工作两年后,我觉得自己遇到了发展瓶颈。我正好认识一些做咨询的朋友,我觉得管理咨询行业有着无限广阔的前景,所以决定转行。我平时已经注意留心学习这方面的知识,还向朋友们偷师学艺呢。”

除了偷师学艺,他还有更正规的学习渠道——已经申请攻读美国哥伦比亚大学的MBA。小X说:“从一个行业跳到另一个比较有挑战性的行业,我觉得光靠自己摸索是不够的,一定要系统地学习专业知识。好在我的英语水平比较好,这次申请已经成功了。”

本土企业的国际化和国际企业的本土化,使很多精通一门外语、通晓国际商务规则的外向型人才备受青睐。如果这些人能够根据自身的职业生涯规划找到充电渠道,学以致用,一定会成为高薪且抢手的人才。

其实,每个人都是不进则退。不论你现在处于什么位置,只要还不打算退休,都得选择学习。你可以向经典书籍和案例学习、向周围的人学习、向时代变化学习、向挫折学习……总之,你应该利用各种各样的渠道学习,这样生命力就会彰显,活力永远不息。



职场人的常见学习渠道

- 向上司学习:这是最重要的、No. 1 学习渠道。
- 向同事、客户和朋友学习:你可以通过合作和交流等形式向同事、客户



投资自己 是最好的投资

请教,也可以借助朋友的智慧来解决一些棘手难题。

- 通过互联网学习:互联网最显著的优点是知识海量而且有最新的知识涌现;学习时,受空间或时间的限制小;另外,互联网提供免费讯息。

- 通过书本学习:这是最传统、永不过时的有效学习渠道。

- 参加培训:老师亲身传授知识和经验,往往可以使我们少走不少弯路。

- 向社会学习:社会是一间大课堂,里面有许多知识对我们的工作和生活非常有用,因此我们需要去认真品味和学习。





TOUZI ZI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



更新工具： 让好设备帮你如虎添翼

在性命相搏的战场上，好工具意味着生命；在激烈竞争的职场中，好工具意味着好机遇和高报酬。工具是人类劳动手段的延伸，它能让人更大地发挥自己的能力和精力。

在一片阳光灿烂、绿草如茵的山坡上，有一只山羊在悠闲地吃草。突然，“噌”，一只狼从草丛中窜了出来。它凶恶地说：“山羊，你必须把你的羊角毁掉！”

山羊不慌不忙地说：“角长在我的头上，关你什么事？”

狼说：“你的两只角又尖又硬，可能会划破我的嘴巴，影响我吃你的肉，而且还可能刺破我的肚皮，威胁我的生命，所以你必须毁掉你的角。”

山羊一点也不害怕：“这很简单，你别吃我，我的角就不会影响和威胁你了。”

狼被山羊的态度激怒了，大声说道：“少废话！狼吃羊是我们祖先定下的规矩，凡是妨碍和破坏我们规矩的东西都必须毁掉，你的角就坏了我的规矩，如果你不把角毁掉，我就吃掉你！”



投资自己 是最好的投资

山羊说：“角正是我们御敌的武器，并不妨碍谁。如果我毁掉了角，你就更要吃我了。今天我的双角才刚在树干上磨过，你要试一试它们锐利不锐利吗？”

狼看了一眼山羊闪闪发光的双角，无奈地走开了。

这个故事告诉我们：一副好武器可以保住性命。山羊之所以不畏强暴，完全是因为双角的存在。我们讲投资自己，不能忽略对工具的投资。跟一个好剑客要达到“人剑合一”的境界一样，我们要把工具看做自己的一部分，对它的投资是必不可少的。

有一个伐木工人替老板干活，他长得非常强壮，而且拥有吃苦耐劳的品质。他每天工作十多个小时，但却发觉自己砍伐的木材数目一天比一天少。他左思右想，搞不明白到底是为什么。

一向以勤劳自居的他认为：一定是自己的工作时间不够长，所以伐木的数目才会减少。于是他除了睡觉和吃饭外，其他时间都用来伐木，可还是没有用，他越是这样做，每天伐木的数目反而有减无增。他感到害怕了，也觉得十分惭愧，拿着老板给的薪水，工作却越来越差劲。他主动去向老板道歉，说明自己的工作情况，并检讨说“我真是太没用了，越卖力干得越少”。

老板看着他真诚的样子，便关心地问：“你究竟是怎么了？”这位伐木工人回答说：“我对自己失去信心了。我以前每天伐树十多棵，现在每天伐的数量都减少，但我真的没有偷懒，而且每天还多干两顿饭的时间。我搞不清楚这到底是怎么了？”

老板看了看他，再看看他手中的斧头，问：“你每天都用这把斧头伐木吗？”这位工人认真地说：“是啊！这是我从伐木以来，一直不离手的工具呢！”

老板进一步问：“你有没有磨利这把斧头后再使用它呢？”





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第4章

投资自己的技能——技能是把永不生锈的刀



工人说：“我每天辛勤地工作，伐木的时间都不够，哪还有工夫去磨利这把斧头呢？”

老板说：“磨刀不误砍柴工。斧头没磨快，怎么可能很快地伐木呢？”

很多人总有某些时候像这个伐木工人一样忽略了设备的重要性，而一味地追求或沉溺于努力中。磨斧头的过程可以转换成买书籍、录音带、电脑或者其他必备的提高学习、工作效率的物品。前期虽然投入些精力和金钱，但当准备工作做扎实后，后面的工作和学习效率将大大提高，所有的投入都将



投资自己 是最好的投资

迅速收回。记住：每个人都应该经常充实自己，改进自己的工具，从而收到事半功倍的效果。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器。”选择好的工具能够事半功倍，比如骑摩托车就比骑自行车效率高，开轿车又比骑摩托车效率高，发送电子邮件会比寄普通信件或快递工作效率高得多。现在是科技飞速发展的时代，新的工具层出不穷，甚至每一个新工具的出现，都有着革命性的意义。因此，选择合适、高效的工具，对提高工作效率有着直接帮助。举最简单的例子来说，用计算器加总数据可能需要很长时间，而用 Excel 表格只要按一下 Σ 按钮就可以得到最准确无误的结果。

《三国演义》中，颜良、文丑和关羽的故事值得借鉴。颜良、文丑是袁绍手下最厉害的两个武将，武力超群，威震河北。袁绍是当时实力最大的诸侯，手下的文臣武将也最多，这两人能成为袁绍的招牌武将，实力可见一斑。可他们都被关羽很轻松地打败了，为什么呢？关羽的武艺高超是一个方面，但另一个决定性因素就是关羽的马快。赤兔马是当时知名度最高的宝马。关羽宰杀这两人时，骑的就是赤兔马。颜良、文丑对关羽的马速估计不足，结果丢了脑袋。

在性命相搏的战场上，好工具意味着生命；在激烈竞争的职场中，好工具意味着好机遇和高报酬。

工具是人类劳动手段的延伸，它能让人更大地发挥自己的能力和，同时节约时间和精力。比如人类发明出望远镜，就可以看到更远的地方，感知到更远的边际；创造出机械起重机，就可以取代体力劳动来吊起超重物品。

投资自己和投资工具，是不矛盾的。工具是劳动者的一部分，好的工具可以扩展人的能力，成为人的助手，而糟糕的工具则会成为个人发展的障碍。

小 H 是山沟里飞出来的金凤凰。他在一个 21 世纪才通电的小山村里出



生、长大，父母倾其所有供他读书。他也很争气，以全市第二名的成绩考入北京某所全国重点大学学习机械工程与自动化专业。

毕业后，为了尽快挣钱养家，小 H 放弃了读研究生的机会，留在北京打拼。一个山里孩子要在大都市里立足很难，可小 H 却凭着他的真诚、聪明和勤奋很快在北京站住了脚。尽管其中的艰辛难以言述，但证明了自己实力的喜悦还是让小 H 对未来充满期待。

五年后，小 H 和几位同学一起创业，成立了一家研发电动玩具的公司。公司规模很小，全靠年轻人的激情和活力来支撑着。跟许多白手起家的小公司一样，公司很快在资金运转上出现了问题，对此，几个合伙人都一筹莫展。

这时，一家新加坡的大公司对他们研发的一款电动儿童车表现出极大的兴趣，该公司的副总经理亲自过来洽谈。小 H 和同事们感到非常振奋，如果谈判成功，将有一大笔资金注入，公司就有救了。

可这场及时雨没有下下来，悲剧的源头是用来演示的笔记本电脑。就在给对方演示电玩的各方面功能时，笔记本的接口居然坏掉了，而捉襟见肘的公司居然没有准备备用的设备。在一阵忙乱之后，对方失去了耐心。那位副总经理说：“对这么简单但重要的细节问题他们都不注意，我怎么能相信他们的工作能力呢？”

小 H 事后说：“失去这次机会，对我们的打击是致命的，大家很快就散了伙……”沉默了一会，他语带调侃地说：“曾经有一个很好的机会摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候，才觉得后悔莫及，如果再给我一次机会的话，我一定要买个好一点的电脑……”

世上是没有后悔药的，因为工具问题而耽误工作会让人觉得可笑又可气。如果你真正聪明，就不要一个劲地自己卖力，要设法拥有精良的设备，学会应用软件，让自己事半功倍。



投资自己 是最好的投资.....



泛用性选购须知

- 购买专业性强的设备时要请专业人士陪同。
- 在网络上可以查到你需要了解的信息和知识——设备价位、功能以及促销信息。
- 不要相信产品的宣传,即使大公司的书面宣传一样不可靠。
- 不要临时改变主意选择自己不了解的品牌或型号。
- 记得索要发票。
- 售后服务有时比产品本身还重要。
- 没使用过的设备,在购买时需要学习一定的保养知识。





第 5 章

投资自己的职业 ——你的工作比股票升值更快

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



职场是一个能施展才华的舞台。你寒窗苦读来的知识，你用心学到的技能都将在这个舞台上得到展示。另外，它还将锻炼你的应变能力、决断能力、适应能力和协调能力……总之，你找不到任何一个地方能像职场那般让你充实自我、表达自我和获取投资自我的回报。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



TOUZI ZIJI SHI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

天生我才要会用： 发挥优势生存法

一千多年前，唐代大诗人李白说过：“天生我才必有用。”此话不假，也鼓励了一代又一代的青年人，可落在现实上，我们首先要找出自己的才华，然后才能正确地发挥它。天生我才必有用，天生我才更要会用。

奥托·瓦拉赫，德国化学家，首次成功地人工合成了香料，在脂环族化合物的研究中作出了巨大贡献，于1910年获得诺贝尔化学奖。

瓦拉赫的成才过程本身就是一个教科书式的案例。瓦拉赫在开始读中学时，父母希望他成为作家，为他选择的是学习写作。但一个学期后，教师的评语打消了他父母的热情，评语是这样写的：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥。这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能在文字上发挥出来。”

父母又想让瓦拉赫成为画家，于是让他改学油画。但瓦拉赫糟糕的艺术理解力再次让他获得恶评。学校的评语这次说得更难以令人接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之才。”直接给他下了“朽木不可雕也”的结论。

瓦拉赫的成绩在班上倒数第一，绝大多数老师都认为他已成才无望，只有化学老师认为他做事一丝不苟，具备做好化学实验应有的品格，建议他



投资自己 是最好的投资

试学化学。父母接受了化学老师的建议。这下,瓦拉赫智慧的火花一下子被点着了,艺术方面的“不可造就之才”一下子变成公认的化学方面的“前程远大”的高才生。瓦拉赫在化学领域很快奠定了优势地位,最终成为载入史册的化学家。

瓦拉赫的成长过程说明:人的智能发展不是均衡的,都有强项和弱点。一个人一旦找到自己的优势,便可能取得惊人的成绩。一个人要想成功,一定要找到自己的优势,并最大限度地发挥这种优势。

所谓优势,就是你天生具备别人不如你的地方。要想成功,就要找出自己的优势并进行充分开发。高中时的文理分科就是一次发现优势的过程,善于逻辑思维的人选理科,善于记忆的人选文科。不论是高考选专业,还是毕业找工作,在人生的这些关键转折点上,选择时一定要注意找寻自己的优势。

有一次,一名意志消沉的创业者前去寻求一位智者的帮助,他因为破产而变得一无所有。智者让创业者站好,上上下下、前前后后打量了他好几分钟,最后问他:“有一个人知道你的优势在哪里,你想见他吗?”

创业者说:“当然了,我也不相信我是一无是处的。”

智者于是要求创业者站在一个厚窗帘前面,并告诉他:“你将看到这世上唯一能使你重获信心并克服困境的人。”当智者将窗帘揭开后,出现在创业者面前的不是别人,正是他自己,原来窗帘后是一面镜子。

智者要求创业者仔仔细细打量镜子中的自己。10分钟,创业者陷入了沉思,过一会儿,他便向智者道谢并离开了。

几个月后,创业者再度出现在智者面前,但他已非当时落落寡合的失意面容,而是从头到脚打扮一新,看起来精神焕发、信心十足。他告诉智者:“那一天,我进入你的办公室时还只是一个破产者,然而对着镜子,我却找到了自己的优点。现在我得到了一份薪水不错的工作,虽然还没有还清债务,但我





TOUZI ZHIL
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快



过得很好。我受人尊敬,人们喜欢和我相处,而且我很快就能找到新的创业机会了。”

是的,在现代职场中,每个人、每个时期都会有不同的经历,不管顺境还是逆境,都应该保持一颗平常心,认真去看待和分析身边发生的事情,认真去分析所处的环境,寻找自己的长处,学会生存下来并脱颖而出。如果你遭遇失败,就要认真分析自己的优势,寻找对手的劣势,用自己的优势去对对方的劣势,从而获得翻身的机会。不能一看到对方优势明显,学历很高、钱很多,就马上丧失了竞争的勇气。

要想在职场中生存下来,一定要拿出自己的优势来积极参与竞争,学历和资金并非决定成功的根本因素。当一切顺利时,也得仔细分析自己的优势与劣势、对方的优势与劣势,始终发挥自己的最大优势,从而最大限度地获取成功。骄傲,常常会把一个聪明人变成瞎子。要摆正心态、擦亮眼睛,认清自



投资自己

是最好的投资.....

己与他人的优缺点,并有针对性地实施竞争方案,这才是正确的职场竞争生存之道。

一个人应该经常问自己两个问题:第一,我的优势在哪里?如果你可以在不欺骗自己的前提下清晰地回答出这个问题,那么恭喜你。当你回答出这个问题之后,请再问自己第二个问题:你的不足之处在哪里?如果你依然可以清晰地回答出来,那么在工作中只要以上述两条答案为指导就容易做出好成绩。

以职场女性为例:女性的优势在哪里?首先,女性普遍具有温柔、和蔼、感情丰富、善于体谅别人的特点,因此有利于与他人进行沟通与交往;其次,女性的语言表达能力往往强于男性,因此在从事文字整理、编辑、翻译和洽谈工作中优势更大;最后,女性的耐力强于男性,她们更善于听取别人的意见,工作耐心持久,在财务核算、资料整理和小组合作中更容易发挥出优势。所以,职场女性要发挥出这些优势,不必表现得很冷酷和强悍。调查显示:过分掩饰自己的女性特点无助于更好地完成工作,即便在领导岗位上的女性也是如此。

当然,男性在职场中也有自己的优势,关键在于认识它们并充分地发挥出来。

W先生是某一商城的老板,他想为商城建一个千兆网站。建设千兆网站,需要克服一些技术上的难题,而具体到网站功能设置,又牵涉到许多具体商业问题。

W先生犯了愁,到哪里去找既懂计算机又懂商业运营的人来负责网站建设呢?他询问了好几个人,但对方都深知这项工作责任重大,而自身又有许多不懂的地方,便推辞了。商场的网站建设计划就这样一直拖延下来。

小L读的是计算机专业,毕业时因为工作难找,就应聘做了该商场的销





TOUZI ZU
SHI ZHUAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

售人员。因为性格内向,不善言辞,小L的销售工作做得较差,一度被列入裁员的黑名单,还好W先生看在他是大学本科毕业的分上,才手下留情,把他留了下来。

小L的其他同事都很瞧不起他,私下里议论,说他是“读书读傻了”。

当小L看到W先生长时间一筹莫展时,便鼓起勇气自告奋勇说:“让我试试吧!”W先生这才想起自己手下有一名计算机专业毕业的销售人员,不过因为大家对小L的评价很低,W先生便抱着半信半疑的态度让他尝试一下。

小L负责网站建设后,项目推进得虽然不快,却在稳步前进。小L本人也发生了很大变化,一向沉默寡言的他活跃起来,经常向一些老员工、销售骨干请教,同时着手解决技术问题。W先生看到他的成长,也不断放手给他更大的权力和更多的帮助。

最后,小L圆满地完成了任务,自己也成为该网站的主管。

他的经历告诉我们:要想有所作为,就应该抓住那些能够表现自己优势的机会,大胆地主动请求,在关键时刻露一手。

一千多年前,唐代大诗人李白说过:“天生我才必有用。”此话不假,也鼓励了一代又一代的青年人,可落在现实上,我们首先要找出自己的才华,然后才能正确地发挥它。天生我才必有用,天生我才更要会用。



找出自身优势的方法

- 分析自己的职业爱好:喜欢做什么,又不喜欢做什么。
- 分析自己的学习能力:了解自己的学习速度、学习深度和特长学科。
- 分析自己与人交往的能力:认清自己的交往意愿、交往范围、交往深



投资自己 是最好的投资

度、合作经验。

- 分析自己的资金、家庭、朋友的支持程度：有时候，“外援”也有助于你形成优势。

- 分析行业所处的环境：包括国际环境、国内环境、所在具体地区或城市情况、行业特性、行业景气度、行业发展趋势、竞争程度、上下游产业价值链、老板、高级管理者、企业文化和制度、产品和市场、竞争对手、岗位发展趋势、竞争程度以及待遇水平等。

- 分析自己的工作态度：如果你没有明显优势，那就让工作态度成为你的优势吧。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



像挑选爱人那样挑选公司： 大公司看制度，小公司看老板

“男怕入错行，女怕嫁错郎。”对一个朝气蓬勃的年轻人来说，挑选公司跟挑选爱人一样重要。在选择工作平台时，最好从企业发展和个人发展的态势来考虑，择业的重心应依企业规模和发展阶段而异。

一个年轻人和一位老人同时在一条河里钓鱼。不一会儿，老人就钓到好几条大鱼，而年轻人却什么也没有钓到。年轻人实在想不明白：为什么在同一条河里钓鱼，收获会有这么大的差异呢？他于是来到老人身边，向他请教钓鱼的技巧。

老人对年轻人说：“要看你准备钓什么样的鱼，确定好了你要做一系列选择，选择对了，你就能钓到鱼了。”年轻人不解，就继续请教，让老人说得再明白些。

老人把钓钩抛到河里，轻声说：“钓鱼也许应该靠运气，不确定性因素有很多。当我们都做对选择时，成功与否就要看天意了。钓鱼不是撞大运，你要把鱼的栖息地、数量、爱吃什么饵以及天气状况等都了解清楚。了解得越多，你赢的机会——即钓到鱼的机会就越大。”

老人指了指河面，继续说：“钓鱼最重要的是选好一片水域，同一条河有



投资自己 是最好的投资

人能从中钓到大鱼,而另一些人钓到的总是小鱼。在这个水域钓鱼,我是经过反复研究后选择的,你则是完全盲目的,虽然我们碰巧在一起,但我们是有所区别的。这种区别在于我知道自己的选择,而你则是随机决定,也许你会有好运气,但运气不可能一直眷顾你。”

说话间,老人又钓起一条大鱼。拿下鱼后,老人装上饵,把钓钩甩到河里,接着说:“其实我坐的这个地方不是随便选择的。我做了长时间的观察和分析,光了解水深和藻类的繁殖情况我就花了几个月时间。也许你觉得钓鱼只不过是一种娱乐,似乎应该更轻松些。但是,如果我们选错了池塘,拿着渔竿像傻瓜一样坐在池塘边,那还不如去公园里坐在长椅上眯着眼睛晒太阳呢!我们也许没有必要将钓鱼当成一种体育比赛,但想要钓到大鱼却必须多花一些心思。其实,这是一种做事的态度,也是一种人生态度,一旦你形成了这种态度,就能从中获得乐趣。”



最后,老人又说:“这片水面看起来平静,其实它一直在变化。就跟人各有不同一样,鱼也分好几等,当一个地方的鱼钓完了,我们就必须不断地调整自身的位置。但这种调整并不是盲目的,我们必须知道哪里会有鱼。鱼是游动的,机会也是变化的。你也许看中了一条河流,并选了一个阴凉的地方坐





下来垂钓,可实际上那里只有小鱼,钓得再久也无法钓到大鱼。因此,我们必须不断地变化位置来寻找大鱼。”

人们常说:“选择是一种力量。”人生就是由数不清的选择组成的:小时候,我们选择不同的玩具和游戏;上学时,我们选择不同的知识、爱好、朋友、理想和目标;再以后,我们选择不同的职业、工作和人生伴侣等。有时候,我们的生活是被动的,因而忽略了选择对人生的影响。可一旦我们的人生为自己所把握,我们就能感受到选择的力量了。大到选择终生为之奋斗的事业,小到选择下一餐吃什么,不同的选择决定了我们的生活质量,也决定了我们一生的命运。

俗话说:“男怕入错行,女怕嫁错郎。”对一个朝气蓬勃的年轻人来说,挑选公司跟挑选爱人一样重要。在选择工作平台时,最好从企业发展和个人发展的态势来考虑,择业的重心应依企业规模而异。简单地说,就是大型企业选文化,中型企业选行业,小型企业选老板。

怎样根据企业规模来选择自己想加入的公司呢?

对于大型企业,要考察其企业文化。这么做非常重要。如果自己与企业文化格格不入,是很难被接纳的。譬如你的做人准则是真诚待人,而某大公司的企业文化是不择手段、商业利益高于一切,那么你在这种公司里是很难有所作为的。

对于中等规模的企业,行业特点可能决定了其未来的发展。因为行业趋势往往直接决定中等规模企业的生存和发展空间。对于中型企业来讲,行业成长性好,企业就能很好地生存下去,个人就能在企业里实现自我价值。

对于小型企业,老板的性格直接决定企业的风格。在小企业里,老板有着绝对的权威,所以他(她)的眼光、能力和管理方法对企业的未来发展起着决定作用。因此,在选择要不要进入小公司工作时,老板的风格和为人便成了不可或缺的判断依据。



投资自己 是最好的投资

另外,还可以从企业的生长周期来进行选择。企业寿命大致分为五个阶段:开发期、起步期、迈步期、成熟期与衰退期。

处于开发期的企业还没有起步,晋升机会通常较多,短时间内就可能升到较高的位置,但相对而言,由于企业基础尚不够稳固,所以势必要承受较大的经营风险。处于起步期的企业,晋升机会也较多,但面临的挑战也会大一些。进入迈步期的企业,制度、体系都已上了轨道,想在短期内获得晋升或加薪恐怕比较困难。一般的大企业多属于此阶段。而成熟期的企业晋升机会比较少,但会比较安定,挑战性相对较小,适合新人寻找学习机会。衰退期的企业基本上只适合暂时藏身了,当然如果你有力挽狂澜的能力,那又是另外一回事。

一般来讲,职场新人或注重职业稳定性的人适合选择迈步期和成熟期的企业;有一定经验、拼劲和对自身实力充满信心的人则在开发期和起步期的企业中更能发挥作用;如果暂时过渡的话,选择衰退期的企业也并非一件坏事。

Q先生和K先生是好朋友,他们原本都是一家大型企业的中层管理人员。从该企业出来后,两人都选择在小型企业做营销总经理。两年过去后,结果却大不同:K先生现在拥有股份,成为董事营销总经理;Q先生却面临下课的危险。这两位原来的企业中拥有同样的经历和同等能力,为什么出来后却有两种结果呢?

Q先生选择的是一家以品牌代工起家,现在要创立自主品牌的企业。老板是技术工人出身,发展至今非常不容易,再加上他年少时没有受过良好的教育,过惯了苦日子,所以对待营销经理人比较提防,不敢放权。

Q先生签的单据,老板都要叫财务人员拿来再看一次。他表面上说不干涉营销管理工作,但安排了很多亲信在营销岗位上,喜欢搞权力平衡斗争,结果造成很多工作都是在扯皮,最终销售业绩上不去,Q先生也做不下去了。





K先生的新老板原来是国有企业的一名高管,后来凭借积累的客户资源创造了品牌,并发展成了初具规模的企业。为了让企业发展得更好,老板聘请了K先生为营销总经理,并授予其经营权、决策权、财务权和人事权等相关权限。老板退到营销后台,从事集团其他领域的工作。有了老板的充分信任后,K先生在两年之中率领企业从行业的二线品牌进入一线阵营。老板比较赏识K先生,为了长期留住他,就赠送了原始股,让K先生成为董事营销总经理。

K先生常举一个例子来描述老板的魄力。他刚跳槽到那家企业时,创业元老们都不喜欢这位外来的“和尚”,在工作中抵制他。老板就挨个地做工作,对于做不通工作的老部属,他就把其工作岗位进行调整,这样既利于K先生精心打造营销团队,又让这些老臣子们臣服。没了阻力后,K先生就能大施拳脚了。

Q先生和K先生的不同遭遇说明:在小企业,选择怎样的老板,就决定了有怎样的结果。

我们在选择公司时,要跟选择爱人一样认真,对企业文化、老板的性格背景和企业的发展历程等需要有一个全面的考评,这样才是对自己负责的态度,才能在正确的平台上施展自身的才华。



挑选公司时的几点经验

- 听懂人事经理的潜台词,是了解公司的有效途径。
- 慎重选择猎头公司,慎重透露你的重要信息给猎头公司。
- 挑选公司不要只看薪酬,还要看企业文化。
- 如果你在某个行业从业多年,请多从侧面了解你所选择的公司,这比看官方资料有效得多。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



把做每件事情都看做 学习和成长的机会

不脚踏实地的人,是一定要当心的。假如一个年轻人不脚踏实地,使用他就要非常小心。你造一座大厦,如果地基不好,上面再牢固,也是要倒塌的。

阿尔伯特·爱因斯坦是 20 世纪最伟大的物理学家,他的父母都是犹太人,父亲和叔叔合开了一家电器工厂,母亲是受过中等教育的家庭妇女。

爱因斯坦三岁多还不会讲话,父母很担心他是哑巴,曾带他去看医生。检查结果表明爱因斯坦并不是哑巴,但他直到九岁时讲话还很不流畅,结结巴巴的,每讲一句话都必须经过费劲的思考才能表达出来。

在四五岁时,爱因斯坦有一次卧病在床,父亲送给他一个罗盘。爱因斯坦发现指南针总是指着固定的方向时,感到非常惊奇,觉得一定有什么东西深深地隐藏在这个现象后面。他一连几天很兴奋地玩这罗盘,还纠缠着父亲和叔叔问了一连串问题。尽管他这个时候讲的“话”还不能成句,但他却异常坚定地想要知道指南针为什么总是指向南方。这种坚持太深刻、太顽固,以至于 67 岁时爱因斯坦还能鲜明地回忆出当时的那种感受。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

小孩子总喜欢问这问那，总想了解更多的知识。但很多人长大后，尤其是进入职场后，就不愿意学习了，放弃了成长的机会，这是十分令人遗憾的。

以刚刚毕业初入职场的新人为例，刚开始时，可能连复印、发传真这样简单的事情都不会做，因为以前从未接触过。但嘴巴长在自己身上，语言能力总胜过四岁的爱因斯坦吧，这时就要多问，请教同事如何使用复印机的记忆功能、如何快速地复印整套文件、如何发传真甚至如何使用商务礼貌用语等。这些虽然都是一些再简单不过的事情，但要做到及时、准确、不出差错等，还是需要用心。

只要留心每个细节，就能学到很多东西。就拿跑腿来说，表面上这工作很低下，但实际上可以帮助自己提高沟通能力，同时学到一些办事流程。要想在社会上立足，任何小的经验都需要积累。一个人如果连小事都做不好，是没有人会让你去做大事的。把小事做到极致，是基础，也是门面，更是信心。把一件小事做好，体现出扎实的能力，扎实到让你笑起来都很有底气，在以后的工作中也将大大提升工作效率和敏捷度。

一个人一生中大概要工作 30 ~ 40 年。这好比是一场马拉松比赛，不同的是这次比赛没有职业选手，而且每个人都只有一次机会。刚开始时，去抢占领先位置没有太大意义。任何一项工作，哪怕正是你所学的专业，到了实际应用中也会和在校时学到的有所不同。工作再忙，都要坚持充电学习，把自身的业务知识提升到最高水平，这样才能在工作领域中出类拔萃。如果躺在学历上故步自封，那么知识很快就会跟实践脱节，很可能面对最简单的业务都觉得束手无策。

要从做好每件小事上拓展自己的人生。为何这么说呢？假如你是一名护士，只要你认真地做好每件事情，哪怕它们是重复的、“无聊”的，渐渐就会从同事中脱颖而出，最后成为护理医师。当成了护理医师后，你在这个岗位



投资自己 是最好的投资

上又有很多需要学习的东西,你把每件事情做好,渐渐地人生又会迈上一个新台阶。如此一来,你的人生不就拓展了吗?

对于上班族来说,工作中的每个任务都是个人历练的好机会,好好执行它们,从克服困难和经历波折过程中你会得到最好的个人成长经验。在工作过程中,学着怎样与客户相处、怎样与同事相处、怎样参与团队建设等,历练得多了,慢慢地你就改变了心态,踏实了作风,洞悉了“世事洞明皆学问”,明白了“人情练达即文章”。

李嘉诚说:“不脚踏实地的人,是一定要当心的。假如一个年轻人不脚踏实地,使用他就要非常小心。你造一座大厦,如果地基不好,上面再牢固,也是要倒塌的。”在工作中,只有脚踏实地,一步一个脚印,不断学习和增强自己的能力,积累经验,才能为承担更重要的工作打下坚实的基础,避免不该犯的错误。然而,很多人为了表现自己高人一筹、与众不同,一开始就去做较高难度的工作,结果常把工作弄糟。只有不断地改进,工作才能做得更好。发掘自己的潜力,创造出最好的业绩,能做到多好,就做到多好。这样,对于老板来说,你才是有价值的员工。

Z小姐身材瘦小,皮肤黝黑,一笑两个酒窝,但她看起来很干练、职业化,值得信赖。

事实上,Z小姐只有高中文化,但她却是一家知名外企北京代表处的总经理秘书。更不可思议的是,她竟然敢于面对两位不同国籍的老板——一位英国籍老板,一位法国籍老板。她不仅是他们的秘书,而且有时候两位老板还要听从她的意见,让她三分。

两年多前,Z小姐踏进这家外企。她知道,在外企就职,对于自己这样一个只有高中文化的女孩来说是很难的,更何况要面对两个不同国籍、不同文化背景的外国老板,工作一定非常难做。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

开始时,两位老板只把Z小姐当成个干杂事的小职员,不停地派些零七八碎的事情让她做,同事们也当她是毛孩子,一点也不尊重她。Z小姐忍耐着,她不断地学习,以此来寻找脱颖而出的机会。

Z小姐的学习机会主要是在工作中得到的。除了把工作做得周到细致外,她一有空就去认真琢磨和学习公司的业务,并利用业余时间学习英文和法文。一晃将近两年,她对公司的业务可谓了如指掌,英语和法语水平也大幅度提高。

两位老板对Z小姐的进步感到不可思议,也欣喜异常,随后提拔她做了秘书。在这个建制还不很规范的外企代表处,她这个秘书就相当于副总,许多日常事务都由她来管理。

现在,Z小姐的职业发展进入一个崭新的阶段,她给自己制定了更为严格的学习计划,她说:“我没有读过大学,我的知识都是从工作中获得的。做每件小事时,我都要从上面学到一点东西。我现在工作很忙,公司的事情很多,但我渐渐都会处理了……工作教会了我很多,真的。”

有一句话说得好:“今天的成就是昨天的积累,明天的成功则有赖于今天的努力。”为此,只有全身心地投入到工作中,把每一项工作做到位,你才能不断提高自己的能力,提升自己的价值,展示自己的作为,成为一名优秀的职场人士。

说实在的,每个人的起点并没有太大的差距,但每个人的职位升迁却会有很大不同。要想在职场上做一个升职动力很足的人,就要做好工作中的每一件小事。小事并不小,小事的影响可以很大。做好小事,在上司眼里你才是一个值得被托付大事的人。要从做好每件小事中学习,这样你的成长才不可限量,前途也无限光明。



投资自己 是最好的投资



找到办公室里的成长机会

- 专心、细致、迅速地做好上司交代的事情，不论它有多小。
- 主动伸出援手，帮助同事解决难题。
- 做事时追求更好，不断地提升自己的绩效。
- 乐意与他人分享自己的经验和心得。
- 与公司的顾问们多接触。
- 多听，用耳朵来获取信息和汲取经验。
- 多跟自己佩服的人一起做事。
- 有强烈的责任心，要知道责任感最能够促使人提升能力。
- 有一个好人缘。





TOUZI ZIJI SHI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



在工作中追寻事业， 你就会永葆热情

一个人，无论从事什么职业，如果能够对工作充满激情，就不会失业，也永远不必为自己的前途操心。很多老板心目中的优秀员工，并非多么有天赋、多么优秀、多么突出，而是他们对工作充满热情和干劲。

拿破仑是一位军事天才，可从另一个角度看，他又是一名战争狂人。拿破仑在第一次远征意大利时，只用15天就打了6场胜仗，他像疯子一样，把全部的热情注入战争中。

拿破仑对军队的指挥并不被每个军事家所推崇。有一位奥地利将军曾这样评论拿破仑：“这个年轻的指挥官对战争艺术简直一窍不通，用兵完全不合兵法，他什么都做得出来。”但拿破仑总是在胜利，这都来源于他的热情。拿破仑发动一场战役只需要两周的准备时间，换成别人则需要一整年。他的热情让对手措手不及，难以抵挡。

拿破仑的士兵们显然被长官的这种热情所激励，他们跟随拿破仑东征西战，根本不知道失败为何物。对手被他们吓得目瞪口呆。奥地利人提起这支疯狂的军队时，会说：“他们不是人，是会飞行的动物。”



投资自己 是最好的投资



没有热情,军队就无法克敌制胜;没有热情,作家也不可能写出激荡的文字。

老舍先生小时候家境困苦,求学道路坎坷多艰。25岁时,他受聘到伦敦大学东方学院担任华语教员。31岁时,老舍回国任教。不久,九一八事件爆发,中国社会进入一个更加复杂、人民生活更加困苦的时期,这激发了老舍的爱国激情和高昂的创作热情,也迎来了他第一个创作高产期,许多重要的长篇小说,如《猫城记》、《离婚》、《牛天赐传》、《骆驼祥子》等都是这一时期写就的。这些作品奠定了老舍在中国文坛上的重要地位,使他成为名副其实的大文学家。

1937年,抗日战争爆发,老舍积极地投入到抗战文艺宣传工作中。他的爱国热忱高涨,推动他的社会观和文艺观向着革新的方向发展,这时候,他的





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

文学创作到达巅峰,代表作《四世同堂》就是此时问世的。

上述两个真实人物事例告诉我们:一个人,当他(她)有着无限热情时,几乎可以成就任何事情。

当今社会充满机遇和挑战,要想让自己抓住机会脱颖而出,就必须把工作当做一份事业去追求,付出比他人更多的勤奋和努力,满怀激情,积极进取,即使做最平凡的工作,也要精益求精,超越自我。

热情,在希腊语中意为“受了神的启示”。是的,一个人如果总是有着饱满的热情和积极向上的精神,那么无论他现在的生活多么艰苦,上帝都绝对无法剥夺他的快乐和光明前途。

一个人,无论从事什么职业,如果能够对工作充满激情,就不会失业,也永远不必为自己的前途操心。很多老板心目中的优秀员工,并非多么有天赋、多么优秀、多么突出,而是他们对工作充满热情和干劲。企业一直费尽心机寻找这种人,因为老板们都知道:企业的前进和发展需要这种人。

有人说过:“工作就是人生的价值、人生的快乐,也是人生幸福之所在。”我们每个人都需要一份工作,工作不仅是挣钱养家,更是我们实现人生价值的平台。在工作中,我们不仅学到了知识,积累了经验,而且丰富了阅历,增长了见识;通过完成工作任务,我们拓展了自己的业务能力;通过与同事合作,我们培养了自己的合作精神;通过与用户交流,我们提高了自己的沟通能力。如果我們是在为成就自己的梦想而工作,是在为实现自己的人生价值而工作,是在为自己的理想和未来而工作,那么我们就一定会满怀激情。

一个充满热情的人,无论做收银员,还是做大老板,都会认为工作是一项神圣的天职,对其怀有深切的兴趣,不论遇到多少困难或需要多少努力,他们都会始终用一个健康、积极的态度去面对。当抱着这种态度时,任何人都容易成功和实现目标。



投资自己 是最好的投资

保持事业心和工作热情源于不懈地追求。当工作到了一个稳定阶段时,就要给自己树立新的目标。一个人全心全意做好自己的本职工作,当工作出色了,有了业绩,自然会生出成就感和优越感,也就有了工作的动力。很多时候,你只需要换一个角度去思考,就会对自己的工作充满乐趣;发现工作的乐趣,就能保持激情。人在爬坡时会感到干劲十足,充满激情,所以要给自己设定目标,这样容易产生动力,从而保持高涨的工作热情。

C女士是某大型购物商场的业务部经理。无论在工作中还是在日常生活中,她都是一个开朗快乐的人。中专毕业后,她先去了一家从事商业批发业务的国有企业,后来跳槽到现在这个商业集团。

C女士说:“人生不可能永远是一帆风顺的,许多不如意的事情随时都可能出现。但无论你今天的心情如何,你都不能因此而影响到工作。我这个人吧,在工作中能尽量创造条件让自己快乐,让工作快乐,从而保持高昂的工作热情。作为一名中层管理人员,要协调好上下级的关系,带领好自己的团队,形成团结和谐的工作氛围。人在轻松愉快的环境中,更容易迸发热情,提升效率。”C女士自豪地说:“我的老板和下属们都很喜欢我。”这应该得益于她给了他们工作的热情吧。

C女士保持工作热情的一大诀窍就是一直注重培养自身的综合素质。因为学历比较低,她非常好学,并说:“职业女性不断充电对于保持工作热情有很大帮助。”C女士在工作之余,除了积极参加企业的各种培训之外,还经常看一些营销学、管理学和人际关系学方面的书籍。学习有助于未来的发展,会使自己拥有一种奋发的动力,从而保持了工作激情。

C女士的热情还有另一个重要来源:要以身作则,给孩子树立一个好榜样。她认为父母给予孩子潜移默化的影响。对工作充满热情是负责任的表現,它会使孩子在今后的人生道路上也以一种负责任的态度来对待每一件事





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第5章

投资自己的职业——你的工作比股票升值更快

情。如果工作上遇到了不顺心的事,她也决不会把烦恼带回家,因为那样会使家人不开心,自己就变得更不开心,还不如自己好好调节一下,尽早恢复过来,以保持工作的热情和快乐。

爱默生说过:“有史以来,没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。”事实上,这是一个真理,也是迈向成功之路的路标。



保持工作热情的几大方法

- 让奋斗目标长短结合。
- 转换工作岗位,从事最符合自身兴趣的职业。
- 将工作中的成就与朋友和家人分享。
- 做到日事日清,日清日高。
- 为已经取得的成绩感到自豪。
- 学会自我调节,不为工作上的事情生气。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



别忘了主动规划自己的 薪水上升曲线

作为天地之灵的人,对薪水应该有主动性。人不可以永远都拿低薪,因为收入多少决定了自己的生活质量。要主动规划自己的薪水上升曲线。

NBA 深得中国球迷的喜爱,其员工的工资收入也给我们很多启发。我们知道,姚明和火箭队的 5 年合约价值 7600 万美元,那么在 NBA 历史上,谁拿走了第一高薪? NBA 员工的最低工资又在哪条水平线上? 为什么会出现这样的等级差别?

基本上来说,员工的工资和员工的实力成正比,譬如乔丹是 NBA 最出色的球员,所以至今他还保持着最高的工资纪录。在 1997 ~ 1998 赛季,乔丹的年薪达到 3314 万美元,这一工资纪录至今无人能超越。而在现役球员中,加内特的薪水最高,他和球队签订了 6 年 1.26 亿美元的合同。其他有实力的球员,比如奥尼尔、科比等人的薪水也很高,属于 NBA 的第一阶层。

1998 年,NBA 达成劳资协议,规定员工的最低薪水是 30 万美元每年,这就为很多新秀和老将留下了生存空间,保证了 NBA 对优秀员工的吸引力。

为了人性化,NBA 还对效力 10 年以上的老将有 100 万美元的底薪保障。





当年巴克利为拿总冠军投奔火箭队时,不惜只拿 100 万美元的低薪。当然,为了实现人生价值和理想而不惜自降身价的球星不止巴克利一人,著名球星马龙就与湖人队签过一年 150 万美元的合同,以他的实力而言,远不止这个价,但是湖人可以为他提供夺取总冠军的平台,所以他也就心甘情愿地“挨宰”了。

作为天地之灵的人,对薪水应该有主动性,像巴克利、马龙这样主动调节自己薪水的情况比比皆是。

古人曰:“凡事预则立,不预则废。”精心策划是成功的第一步,如果事先规划出一些事情,订出一个方案,然后一步步地按照方案去实施,就容易达到自己想要的结果。如果没有规划,事情未必能办得好。

对薪水的追求也应该如此,我们要主动规划自己的薪水上升曲线,并根据情况加以调整以适应变化。一步步地计划,可以让我们保持清醒,同时保持动力,最后实现人生的目标。

当然,薪水不只是现金收入,它还应该包括非现金收入,如公司培训、休假和荣获的个人美誉度等。很多知名公司招聘时非常看重求职者的经历,有过大公司历练的人在求职时会拥有更多的获胜筹码。当欠缺经验、应聘第一份工作时,收入固然重要,但更要看重工作环境和机会。如果能力提高了,知识增加了,将来就有了赚取高薪的筹码,所以不必急于一时。

当然,人不可以永远都拿低薪,因为收入多少决定了自己的生活质量。要主动规划自己的薪水上升曲线。

一般来说,薪金随着学历的增高而增长。有统计数据显示:每多接受 1 年教育,平均年薪增加 8% 左右。具有较高教育程度、较好读写能力的人通常获得较优厚薪酬的工作。

除了学历,其次就是工作经验了。一般来说,工作 6 年以上者的薪水是



投资自己 是最好的投资.....



工作1年以下者的2倍。薪水与经验成正比,经验多、工作时间长的人自然获薪酬较多。

不过,对薪水影响最大的还是行业差距,所以有“男怕入错行”的警告。排球球员的薪水与NBA球员的薪水就不可同日而语。据统计,在我国,IT、律师、会计师等行业都是薪水比较高的行业。

薪水还受到年龄、性别等因素的影响,所以有“同工不同酬”的情况出现。目前,25~35岁年轻人的收入高于其他各年龄段,这也说明随着社会的变化发展,英语、电脑已越来越成为基本工具而不是技能,从业者掌握了较多新知识,具备较强的知识更新能力,就能在人才竞争中占据有利地位。

最后,薪水还受到个性的影响,一般来说,一个活泼开朗的人比一个内向羞涩的人更容易拿到高薪。





我们不妨拿自己来——对照上面所述几条，一则可以更好地根据实际情况弄明白自己到底值多少钱，二来可以找到自己可以在哪些方面提高自己，以便规划自己的职业生涯。

T先生是某公司IT部门的员工。早在大学四年级时，他就去了一家软件公司实习。因为能力出色，实习期间薪水就3000多元。临近毕业时，所在公司的老总给他打了个电话，想请他帮忙建设企业网站，该企业正投资6000万元建设厂房和办公大楼。T先生应允了，正式成为该公司的一员。

在公司里，T先生的主要工作是设计网站、参与招标和采购设备等。老总非常器重他，他也觉得非常充实、愉快。为了多做出点成绩，T先生又参加了“助理企业信息管理师”考试，并拿到证书。经过两年的锻炼，T先生渐渐成了IT部门的骨干，后来做了该部门的主管。尽管部门的人不多，但工作比较充实。T先生主要负责维护弱电系统、网络、维修电脑、安装软件等，偶尔还给老总做个演讲幻灯文件等。

作为传统企业的IT部门，虽然干了不少事，可是薪水不高。一次同学聚会，那些在IT公司工作的同学的薪水让T先生大受刺激，很多人的薪水是他的两倍多。但T先生考虑到老总对自己的器重，就在该公司留了下来。

半年后，T先生还是满怀不舍地给老总递交了辞职信。虽然老总一再挽留，并表示给T先生加薪，但T先生还是走了。

他说：“在这半年时间里，我对自己的职业重新做了规划，发现目前的公司不适合我，当然薪水低是一个方面，但我离开绝不仅仅是为了薪水。”他接着分析道：“IT部门在企业中的地位往往决定了该部门人员的职业发展走向。一些信息化做得好的企业，IT部门的地位相对较高，IT人员的发展前景也比较好。相反，信息化起步较晚的企业，IT人员的职业前景相对黯淡。这家公司IT部门的职能就是维护系统和网络，仅仅扮演‘修理工’的角色，如果



投资自己

是最好的投资.....

我留下来,短期内加薪是没有问题的,可以赶上我的同学们的收入,但是以后呢?说到底,这里的加薪没有可持续性……”

现在,T先生加入了一家软件公司,虽然薪水只比在原公司高一点,但是他充满信心。“半年后我的薪水就会翻番。”他如此说道,一副不容置疑的神情。

职场是动态存在的,并非一成不变的。请试着用长远的职业规划眼光去看待当前的困境,不要拘泥于一时的得失。有时候,薪水的暂时跌落是为了以后更快地上升,只要个人职业能力得到发展,薪酬也一定会得到更好的发展。



怎样让老板给你提薪

- 不要轻易把你对薪水的期望数字讲出来。
- 强调自己为老板创造的价值。
- 找个好时机很重要:你参与的项目取得成功时,向老板开口效果会比较好。
- 不要轻易以跳槽给老板施加压力,这往往会适得其反。
- 永远不要因为对薪酬不满而消极怠工,那样升薪计划就遥遥无期了。

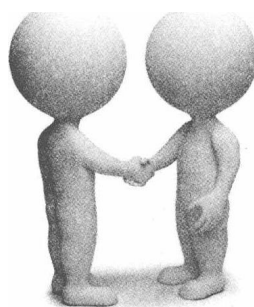




第 6 章

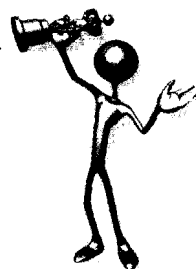
投资自己的人脉 ——结交什么人,你就是什么人

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



在你的“人生存折”中,除了金钱和专业技能,你有多少人脉? 斯坦福研究中心的一份调查报告指出:一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系。这个数据是否令你震惊? 好莱坞的流行语一针见血:“一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。”的确,人脉是一个人通往财富、成功大门的入门票。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

有钱人为什么要跟 巴菲特一起吃饭

人脉在我们的自我投资中应该占到重要的位置，一个有钱人是不会在人脉投资上吝啬的，所以巴菲特午餐的价格一再看涨。

你会花数百万美元购买一个和人共进午餐的机会吗？听起来是不是很疯狂？但实际上很多有钱人正在这么做。

沃伦·巴菲特，全球著名的投资商，他依靠在股票、外汇市场上的投资赚取了巨额财富，成为世界上数一数二的富翁。他倡导的价值投资理论风靡全球，被人们誉为“股神”。

自2000年起，沃伦·巴菲特每年拍卖一次与他共享午餐的机会，并把拍卖收入捐给美国慈善机构格莱德基金会，用于帮助旧金山地区的穷人和无家可归者。与巴菲特共进午餐的慈善拍卖活动迄今已举办10年。这项竞拍的最低中标价格为2001年的1.8万美元，最高价——2626311美元——则在2010年6月12日上午诞生。巴菲特事先声明：赢得午餐的人，可以带上7位朋友一起赴宴，并拍照留念，但是午餐会上不能回答买卖股票的事宜，不谈投资理念。



投资自己 是最好的投资

在历次成功与巴菲特共进午餐的商界精英中，也有华人的面孔。2008年，有“中国私募教父”之称的赵丹阳以 211 万美元的价格成功拍得与巴菲特共进午餐的机会，成交价为当时的最高纪录，轰动一时。

巴菲特的午餐究竟有什么价值？他们谈了一些什么？

2008 年，赵丹阳去赴宴时，巴菲特准时出现在餐厅里，他首先问赵丹阳今年收益如何，赵丹阳说收益率为 47%，巴菲特立即说“你比我强”，然后掏出自己的钱包要交给赵丹阳，让赵丹阳帮他赚钱。这个小小的玩笑一下子拉近了彼此的距离，也显示出巴菲特对中国市场的信心。

在午餐开始前，赵丹阳赠给巴菲特两件礼物——贵州茅台酒和阿胶，巴菲特非常开心。接着，赵丹阳拿出十几本《滚雪球：巴菲特和他的财富人生》请对方签名，巴菲特认真签名后，午餐正式开始。

参加午餐会的人有赵丹阳的家人和他的朋友，其中段永平是 2006 年花费 62 万美元与巴菲特共进过午餐的华人，这次的 211 万美元费用就是赵丹阳和段永平共同出资的。

巴菲特选了三分熟牛排、马铃薯煎饼、樱桃可乐和甜点等，他的午餐消费总共不超过 100 美元。

午餐的过程中究竟谈了些什么呢？没有人知道。据说，午餐结束后，有记者询问巴菲特：“3 个多小时谈了些什么？”巴菲特幽默地回答说：“天哪，他们可是为此付了 200 多万美元的，这个我可不能免费告诉你。”

赵丹阳后来回忆这次谈话内容时说，他们谈的话题很广，包括通货膨胀、美元汇率、公司治理结构、教育和慈善问题等。

有钱人究竟为什么要跟巴菲特一起吃饭，花这么多钱吃一顿午餐到底值不值呢？

从段永平两次跟巴菲特共进午餐就说明他认为值，否则就不会再次出





钱了。

首先，在很多人心目中，巴菲特像神一样的存在。投资学在我国广为流传，很多投资人和企业家都将巴菲特奉若神明。一个追随其投资理念挣了巨额财富的人能和自己的偶像面对面地交谈，是不会在乎一顿午餐花费多少钱的，这是一种朝圣和感恩兼而有之的心态。其次，通过与巴菲特共进午餐这一备受媒体关注的焦点话题，可以大大地提高自己的知名度。巴菲特具有巨大的影响力，一言一行都能对市场产生作用，通过巴菲特的指点，或许真能够找到新的投资点。而巴菲特午餐会拍卖的价格越高，轰动效应越大，媒体报道越多，这顿午餐所产生的经济价值就会越大。除此之外，与巴菲特共进午餐的最大好处是可以交流商战经验，并在日后建立联系，扩大自己的人脉圈。

人脉在我们的自我投资中应该占到重要的位置，一个有钱人是不会在人脉投资上吝啬的，所以巴菲特午餐的价格一再看涨。

人脉经营是一门大学问，我们来看三个职场人士的经历。

小A、小B、小C三人同时进入一家合资公司做白领，他们学识不分上下，上进心强，都怀着满腔抱负。

小A经常想：“要是有一天能见到老总，展示一下自己的才干就好了。”他想归这么想，却没有拿出行动。

小B也有同样的想法，但他主动去打听老总上下班的时间，算好他进电梯的时刻，专门守候着，希望有机会遇到老总打个招呼。

小C做得更进一步，他详细了解老总的奋斗历程，弄清老总关心的问题，精心设计了简单而有分量的开场白，算好时间乘坐电梯，跟老总碰过几次面，交谈了几句后。终于有一天，他逮住机会跟老总长谈了一次，不久就争取到了更好的职位。

对于这三人的做法，你有什么评判？开发和经营人脉资源不仅能为你雪



投资自己 是最好的投资

中送炭,在“贵人”帮助之下更能为事业锦上添花。

好莱坞有一句流行语:“一个人能否成功,不在于你知道什么,而在于你认识谁。”这句话虽然有些绝对,但对于个人来说,专业是利刃,人脉却是秘密武器。如果光有专业,没有人脉,个人竞争力就是“一分耕耘,一分收获”,但若加上人脉,个人竞争力将是“一分耕耘,数倍收获”。

当然,我们说结交大人物,扩大自己的人脉,并不是以炫耀自己与大人物的关系为目的的,那只会让你显得肤浅、可怜。现实生活中,有太多人喜欢炫耀自己和某个大人物的特殊关系。在一个企业内部,老板就是最大的人物,一般员工或管理人员如果炫耀自己和老板的特殊关系,往往会招来老板的反感和同事们的鄙视。所以,不要把人脉资源拿来吹嘘,而要善用之。



从多个方面打造自己的人脉

- 地缘人脉:“老乡见老乡,两眼泪汪汪”。
- 学缘人脉:小学、中学、大学的同学可以助力事业的成功。
- 事缘人脉:一段短暂的共事经历可以帮你形成良好的人脉关系。
- 客缘人脉:在为客户做好服务、谋求经济效益的同时,莫忘投入自己的诚信和情感,积累人脉资源。
- 随缘人脉:“有缘千里来相会”,一次短暂的聚会、偶然的邂逅,是上天安排的随缘机会,只要我们抓住机遇表现自己,就会结下人脉,让人生或事业从此变得大不相同。





TOUZI ZIJI SHI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



成功者都是“人精”， 不要错过结交他们的机会

从一群百万富翁身上你可以看到百万富翁的共同点，从一群亿万富翁身上你也可以看到亿万富翁的共同点。高手自有不同于常人之处，高手有高手的专业，高手有高手的态度，高手有高手的精神。当发现自己与高手之间的落差时，积极者就会产生追求成功的动力。

白居易是唐代著名诗人，自小聪明，五六岁就开始学写诗。长大后，他的成名与擅用人脉是分不开的。

白居易十五六岁那年，父亲在徐州做官，给了他一些钱，让他到京城长安去见世面，结交名人。那时候，连年战争，长安遭到很大的破坏。到处闹粮荒，长安米价飞涨，百姓的日子很不好过。

长安有一个当时有名的文学家，名叫顾况，很有点才气，但也很高傲，遇到后生晚辈常常倚老卖老。白居易仰慕顾况已久，便带了自己的诗稿，到顾况家去求教。

顾况知道白居易也是个官家子弟，不好不接待。白居易得以拜见他，并送上名帖和诗卷。顾况看了看这个年轻人，又看了看名帖，看到“居易”两个



投资自己

是最好的投资

字,又开始倚老卖老,皱起眉头说:“近来长安米价这么贵,只怕居住蛮不容易吧!”白居易莫名其妙地被顾况奚落了几句,但也不在意,只是恭恭敬敬地站在旁边请求指教。

顾况拿起白居易带来的诗卷随手翻看,突然眼前一亮,他看到一首诗是这么写的:

离离原上草,一岁一枯荣。

野火烧不尽,春风吹又生。

顾况仔细看了又看,突然站起来,紧紧拉住白居易的手,高兴地说:“啊!能够写出这样的好诗,住在长安就不难了。刚才跟你开个玩笑,你别见怪。”

打这次见面以后,顾况十分欣赏白居易的诗才,逢人就夸说白家的孩子怎么了不起。一传十,十传百,白居易也就在长安出了名。不到几年,他考取了进士。唐宪宗听说他的名气,马上提拔他做翰林学士,后来又派他担任左拾遗。

白居易的故事告诉我们:人要在社会上立足,挤入更高层次的社交圈,一定要保持谦虚和主动。既要忍受一定的不公平待遇,又要主动接触成功者,从而更上一层楼。

有成功人士曾说:“我认为此生中最让我感到踏实的就是交到了一些真正的朋友,我相信就是明天我的企业什么都没有了,从头做起,也能用三天时间赚到几百万。为什么?因为朋友中至少有相当一部分还会认同我,有了他们,我就有可能再干起来,所以我是很轻松、很放心的。”

与水平或地位比自己高的人交往,对自己的事业帮助最大,水平提高得最快。有些人缺乏与优秀者交友的信心,总怕被人家瞧不起,害怕工作进度追不上别人,因而产生压力,生出退缩的意念,或者怕被别人说攀高枝,因而失去了获得激励、学习和奋斗动力的机会。在这个方面,我们不妨向白居易





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

学习。

乔·吉拉德，这位“世界上最伟大的推销员”曾说：“通往事业峰顶的道路，可以由于交友不当而凹凸难行；也可能因为结识一些好朋友，而变得平坦。”什么样的人才是该交往的对象呢？乔·吉拉德表示，应该寻找那些热情乐观、工作勤奋的人，成功人士和正朝成功迈进的人。他还说：“多接近成功人士，不仅可以近距离观察他们成功的因素，而且你也会感受到自己必须成功的压力。”

有的人总乐于跟比自己差的人交际，因为借此可以产生优越感。然而，从不如自己的人当中，是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能够促使我们更加成熟。我们可以从不如自身的朋友那里得到慰藉，但也必须获得优秀朋友给我们的刺激，以助长勇气。总之，事业成功的人都喜欢结交比自



投资自己 是最好的投资

己优秀的朋友,以促使自己不断地力争上游。

常言道:“近朱者赤,近墨者黑。”成功者都是“人精”,要想使自己也变成成功者,一定不要放过结交他们的机会。如果能跟更优秀的人在一起,你就可以从他们身上看到自己应该学习的地方。简言之,从一群百万富翁身上你可以看到百万富翁的共同点,从一群亿万富翁身上你也可以看到亿万富翁的共同点。当你与这些高手相处时,一定会感到有压力存在,因为高手自有不同于常人之处,高手有高手的专业,高手有高手的态度,高手有高手的精神。当发现自己与高手之间的落差时,积极者就会产生追求成功的动力。如果你想成功,就必须想方设法地跟成功者聚在一起。

Y先生是一家洗浴用品公司的王牌推销员,但上海的一家大饭店却一直不接受他的推销。近几个月来,Y先生每星期必去拜访大饭店的经理一次,也参加他所举行的会议,甚至以客人的身份住进大饭店。不论他采取正面攻势,还是旁敲侧击,这家大饭店仍是丝毫不为所动。Y先生下定决心,不达目的决不罢休。

Y先生决定先私下结交大饭店经理,于是开始调查他的兴趣爱好。不久,Y先生发现他是某戏曲协会的会员,而且由于热心协会的事,还承担了该协会的组织工作。凡该协会召开的会议,不管在何地举行,他都一定乘飞机赶去。

第二天,Y先生去拜访经理时,就以协会为话题,果然引起了经理的兴趣。经理眼里放光,跟Y先生谈了35分钟关于协会的事情,还口口声声地说这个协会给他带来了无穷的乐趣。他还准备扩大内部组织,又极力邀请Y先生参加。

Y先生说:“我和他谈话时,丝毫不提及那些洗浴用品。几天后,饭店的采购部门来了一个电话,让我立刻把洗浴用品的样品和价格表送去。我有些





TOUZI ZHUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

喜出望外，准备好东西就赶到饭店。采购组长在谈正事之前，笑着对我说：‘我真猜不透你使了什么绝招，使我的老板那么赏识你。’我真是哭笑不得，想想我们洗浴用品公司也是大品牌，我向他推销了几个月，可连一块肥皂都没有售出过。如今我仅是对他所关心的事表示关注而已，形势竟完全改观。如果我依然没有发现他所关心的事，恐怕现在仍是跟在他身后穷追不舍呢。”

Y先生花了几个月的努力未见成效，而单凭与大饭店经理闲聊对方感兴趣的事，却使形势大为改观。这就是人脉的力量。

现实生活中，一个朋友就可能让你的人生产生巨大的改变，所以要多交一些朋友，尤其是高品质、高档次的朋友。这样才会多一些机会，多一些启发，多一份成功。



如何结交成功人士

- 毛遂自荐：成本低，效率高。
- 通过关系引荐：成功率最高，前提是要认识一些人，让他们愿意引荐你。
- 加入群英聚会：在一个圈子里主动寻觅朋友，常常会有意外的收获。



投资自己 是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



哪怕你是一匹黑马 也需要伯乐

在今天的职场上,不再是“伯乐”挑选“千里马”,而是强调个人发挥主观能动性,主动去发现身边的伯乐。

战国时期,楚国人黄歇博学多才,喜欢招纳宾客,被誉为“战国四公子”之一,封号为春申君,并担任楚相。

有一天,一个叫汗明的贤能人士来见春申君,等候了三个月才见到他。面谈之后,春申君很高兴,也很喜欢汗明这个人。汗明想再与春申君长谈一次,把自身的抱负和才华全部展示出来。春申君却说:“我已经了解先生了,不需要再谈了!”

汗明说:“相国您的贤德实际上不如唐尧,我的才能也不如虞舜。虞舜侍奉唐尧三年以后,才互相了解。现在相国一见面就了解我了,这就是说相国比唐尧还贤明吗?”

春申君说:“有道理,说得好啊!”就让下人把汗明先生登入门客的名册,并表示五天会见一次。五天后,汗明又来见春申君,讲述了现在家喻户晓的“伯乐遇千里马”的故事。





汗明就是一匹黑马，在以招贤纳士著称的春申君的眼皮底下，都差点失去了机会。这说明千里马常有，而伯乐不常有。

“三顾茅庐”的故事脍炙人口，但其背后隐藏着更深的含义。诸葛亮出茅庐以后，与刘备如鱼得水、相得益彰，可谓一对典型的伯乐与千里马。此前，刘备三请诸葛亮，最后诸葛亮被他的诚意打动了，终于肯出山相助。待到后来，诸葛亮运筹帷幄，决策千里，最终开创了三国鼎立的局面。

但是很多人忽略了另一个事实：此前诸葛亮隐居隆中时，以“卧龙先生”自居，并自比管仲、乐毅，显然是为了抬高自己的身价，以此来证明自己是匹千里马，向外传播声名，期待着某位伯乐的赏识。当“伯乐”刘备真的到来时，“千里马”诸葛亮又半遮半掩，三顾之后才出山，无非是为了抬高自己的身价。

国外也有类似事例：美国著名歌星席琳·迪翁是父母养育的第14个孩子，要不是位仁慈神父的劝说，母亲已经打算将她堕胎了。席琳·迪翁的成名，得益于加拿大著名音乐经纪人雷内。雷内抵押掉自己的房产，资助席琳·迪翁出第一张唱片，是他的慧眼和善举，成就了灰姑娘变歌后的传奇。

所以我们说，一个人成功除了要先把自已变成黑马外，还要找到伯乐。

对于职场中人来说，良好的人脉有助于职业发展。尤其对初入职场的新人而言，更需要伯乐现身相助。据调查，有38.24%的人表示人际关系对职业发展具有重大影响。在今天的职场上，不再是“伯乐”挑选“千里马”，而是强调个人发挥主观能动性，主动去发现身边的伯乐。

现实中，近半数的职场人士未能遇到“伯乐”，究其原因，是他们在潜意识中认为提升业务能力就可以了，酒香不怕巷子深。另外少部分人则只搞与上司的关系，对其他人不予关注。其实，这样的想法和做法过于偏执，套近乎、搞关系不是唯一抓住职场贵人的途径。许多人身边都有这种能力超强，



投资自己 是最好的投资

或者能搞定上司的人,但单凭这些就想成功,难度还真是不小。他们或因为没有群众力量的助推,或因为没有丰富的圈子来扩充自己的职业视野,最后都没有成功。总之,人需要为自己主动寻觅贵人,在工作和日常生活之中做个有心人,万万不可排外自闭,以致错失良机;找到伯乐后,在与它的相处中,要注重塑造自身形象,展现自身能力,以此获得更多的机会。

从某种意义上说,所有的成功者都是一个伟大的推销员(把自己推销出去),因为生活就是一连串的推销。我们推销产品,推销一项计划,更要推销自己。运气不会常有,好运要靠自己创造。人们创业成功和致富,有时要靠一些运气,但运气不是机会。毛遂自荐是需要勇气和胆识的,不自信、害怕失败的人是不敢尝试的,这也使得很多人被埋没掉,一辈子平庸无为。而成功者却敢于这样做,因为他们对自己充满了信心,对事业充满了狂热的爱,他们深深知道:好运不是等来的,必须去主动创造、争取。

世上总是“千里马”多而“伯乐”少。伯乐再有眼力,其精力和时间都是有限的,不可能去发现所有的千里马。所以千里马不能等,等待可能会耽误掉自己的一生。千里马得有一种紧迫感,重新思考自己的处世态度,在行动上多几分主动,以使更多的人来注意自己。

Y先生是四川人,1975年高中毕业后,便来到大巴山区在井下当了5年矿工。1980年,他被选拔到矿场子弟中学教书。Y先生勤奋好学,又先后考入中央电视大学中文专科和西南师范大学中文本科,他以顽强的毅力学成毕业,获得了文学学士学位。

Y先生结合教学实践,写就一本专著——《教学艺术论》。此书经某教育出版社反复论证,被认为是一部“整体性创新佳作”。但由于这种学术著作专业性强,读者对象很少,所以出版社要求Y先生包销1000册或者交6000元人民币,才能出书。





Y先生感到很无奈，对于当时月薪仅100多元的穷教师来说，6000元是一个天文数字呵。于是他开始主动寻找自己的伯乐。他想起认识一位向内地学校捐过款的台湾同胞，便很“冒昧”地给这位贵人写了一封求助信。

很快，Y先生就收到这位先生自台湾寄来的亲笔信和6000元出版资助款，信中除了热烈地祝贺他外，还盛赞他是难得的千里马。

书很快出版了。没想到，该书一出版就迅速在全国产生了巨大反响，被誉为“填补学科研究空白的新著”，佳评如潮，迄今已连获多项省级和全国性大奖。Y先生也被四川省一所师范学校聘为教学艺术研究所所长。

人脉，是一个人通往财富和成功的门票。许多人以为只有保险、销售和新闻采访等行业，才需要重视人脉，因为人脉是他们工作的基础，也是最大的资产。其实，无论是科技、证券或金融甚至教育领域，人脉都会帮助个人形成竞争力。人生苦旅，唯有靠自己去努力、争取、创造，既提升能力又经营人脉，才可以改变未来的命运走势。



结交“贵人”的方法

- 主动跟陌生人说话。
- 积极参与社交，认识的人越多，遇见贵人的可能越大。
- 善用引荐法。
- 不要有自卑心理，也不要过度“自尊”。
- 鼓起勇气，毛遂自荐。
- 发掘贵人关心的事物，这是征服对方的切入点。
- 塑造自己的形象，修炼谈吐，给贵人留下好印象。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



掌握成为“脉客”的两大法宝

一个人要管理自己的财富，就要在银行中设立账户，然后通过理财手段来让自己的财富增值。设立人脉账户也是同样的道理，它如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。脉客就和理财高手一样，能让自己的人脉越来越广、越来越有用，越来越能为自己带来成功。

有一次，美国著名主持人林克莱特访问一名小朋友，问他：“你长大后想当什么呀？”小朋友天真地回答：“嗯，我要当飞机驾驶员！”林克莱特接着问：“如果有一天，你的飞机飞到太平洋上空，所有引擎都熄火了，你会怎么办？”小朋友想了想：“我会让飞机上的人绑好安全带，然后我挂上降落伞先跳出去。”当现场的观众笑得东倒西歪时，林克莱特继续注视着这孩子，想看看他是不是自作聪明的家伙。于是，他继续问道：“你为什么要这么做？”孩子的回答透露出一个孩子的真挚想法：“我要去拿燃料，我还要回来！我还要回来！！”

我们为什么要讲这个故事呢？答案稍后揭晓。

先说什么是“脉客”。脉客就是善于使用人脉、经营人脉的人。脉客一





词源于英文“mankeep”。“mankeep”译为“人脉经营”，根据发音人们便简单地读为脉客。脉客最先出现于西方，可见不只是在中国要讲关系，讲人脉，在任何地方都要讲人际关系。常常听到人抱怨：“我想创一番自己的事业，却没有合适的主攻方向，也缺乏必要的资金力量。”其实，庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。只要善于打理自己的人脉，有了人脉，资金、技术和渠道也就不成问题了。

一个人要管理自己的财富，就要在银行中设立账户，然后通过理财手段来让自己的财富增值。设立人脉账户也是同样的道理，它如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。脉客就和理财高手一样，能让自己的人脉越来越广、越来越有用，越来越能为自己带来成功。

而成为脉客的两大法宝就是：培养自信与沟通能力、学习适时赞美他人的能力。

回到开头的故事，林克莱特能成为著名主持人，因为他本身就是一个脉客，他懂得倾听，而倾听是沟通能力的首要组成部分。

一个人要掌握沟通技巧，首先得体察对方的感觉。体察对方要学会倾听，听懂讲话的内容哪些是主要的，哪些是次要的，以便抓住讲话背后的意思，避免造成误解。沟通是双向的。我们并不是单纯地向别人灌输自己的思想，还应该学会积极地倾听。倾听是一门艺术，也是一种技巧。倾听需要专心，每个人都可以通过耐心的练习来发展这项能力。

沟通就是关怀、了解和接受对方，鼓励或帮助他（她）寻求解决问题的途径。倾听别人的谈话要注意信息反馈，及时查证自己是否了解对方。你不妨这样说：“不知我是否理解你的话，你的意思是……”

成为脉客还需要自信心。一个自信心不强的人总是不愿意与人沟通。没有自信的人总是怕被拒绝，因此不愿意主动走出去与人交往，更甭说拓展



投资自己 是最好的投资

人脉了。举个例子来说,在鸡尾酒会或宴会场合,西方人出发前都会先吃点东西,并提早到现场,因为那里有他们认识更多陌生人的机会。可在华人社会里,大家对这些场合都有些害羞,不但会迟到,还尽力地找熟人交谈,甚至约上朋友坐到一桌,以免碰到陌生人。其实,这就是不自信的表现。结识人的机会就在身边,但是我们让它流失了,这是非常可惜的。

适时赞美别人也是成为脉客的法宝。赞美使人愿意沟通。沟通是双方的互动,如果一方不愿沟通,那么沟通必然失败。假设你要与一位女士沟通,当你首先赞美她的衣服漂亮时,她一定会很高兴,乐意与你说话;反之,当你批评她的衣着时,她一定懒得理你。所以,赞美往往使人愿意与你沟通。例如在工作中,当你肯定同事的优点时,同事会很乐意帮助你,把他(她)的经验传授给你。

赞美是一门学问。赞美要讲技巧,在赞美别人之前,要先细致地观察对





TOUZI ZH
SHI ZHJHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

方,找到对方的可赞美之处。如果你去赞美肥胖者的身材,一定会被认为是讽刺;如果你去赞美口吃者的口才,对方肯定会恼怒。那么,如何赞美呢?赞美一定要避开对方的短处,对于长相一般的女士,可以赞美她的气质;对于并不高大英俊的男士,可以赞美他的智慧;对于淘气的小孩,可以赞美他的活泼。赞美还要发自真心,不要给人虚伪的感觉。赞美还要适度,有时一句不经意的轻度赞美会使人觉得愉快,夸张的赞美却易有拍马屁之嫌,给人留下恶劣的印象。

赞美是价廉而高效的投入。多多赞美别人,就会获得多多的沟通机会,就会取得成功。千万不要吝啬赞美之词,当你赞美家人时,家人就会对你敞开心扉;当你赞美下属时,下属就会乐意把他们的设想告诉你;当你赞美同事时,同事就会与你分享工作上的收获。

小J是个职场新人,刚毕业不久,来到公司后感觉自己业务知识还有所欠缺,学习新知识的愿望很强烈,但他为人腼腆,不善交际。

这时候公司培训部请来了一位兼职讲师。小J旁听了他的课程,就想向他学习一点东西。课程快结束时,小J回到办公室,对其他同事说:“没有想到他的课程讲得这么好,想不到,真是想不到。有些人真是天生适合做讲师。”

课程结束后,讲师走出办公室,和大家闲聊,他突然问了小J一句:“你觉得这个课程怎么样?能不能给我点建议,我也好有个提高。”小J一下子语塞了,不知道说什么好。旁边的同事搭腔说:“他刚才说,没有想到你的课程讲得这么好,真是天生适合做讲师呢!”讲师和小J双目对视了一下,心情都愉快极了。在以后的日子里,小J大胆地跟讲师交往了,并从他那里学到很多知识,对自己的事业助益很大。

亲爱的读者们,你们了解成为脉客的两大法宝了吗?人有智商、情商和



投资自己

是最好的投资

财商等,当情商高到一定程度,就可以本能地掌握上述技巧,拥有广泛的人脉资源,挖掘出人脉的潜力,从而书写事业的新篇章。



提升人脉竞争力的建议

- 建立守信用的形象,不轻易承诺,但言出必践。
- 增加自己被利用的价值。
- 乐于同别人分享:懂得分享的人最终往往可以获得更多。
- 细心、体贴,这最能让人感动。
- 把握每一个帮助别人的机会。
- 将心比心,己所不欲,勿施于人。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



记住：有目的地请客送礼 不是消费，是投资

无论送公礼也好，私礼也罢，礼物轻重要得当，送礼时间要适宜，礼品要有意义，精心包装，掌握好实用与不实用的尺度，显示出自己的心意，让收礼者收得安心。

中国人讲究礼尚往来，特别是逢年过节的时候，一般都要送礼。这不仅是一种礼节，更是对亲朋好友表达情感的一种方式，这种情感上的投资是有百利而无一害的。

我们不妨来看看红顶商人胡雪岩的故事。

胡雪岩是著名徽商，他经营中药、丝、茶业务，操纵江浙商业，资金最高时达两千万两以上，而胡雪岩的发迹是和左宗棠离不开的。胡雪岩是怎样和左宗棠交往的呢？

其实，左宗棠开始时对胡雪岩的印象很不好，可能是因为听说他与太平军有关系的传言吧，所以胡雪岩初次拜见左宗棠时，对方甚至不给他让座。胡雪岩回去后就费心思考怎样消除左宗棠对他的不良印象。

恰好前一阶段杭州被围，胡雪岩跟知府商量，由自己冒死出城，到上海采



投资自己 是最好的投资

购大米来救援杭州。他到达上海后,购得大米1万石,运往杭州,但因为战况阻挠,无法进城,只好将米转运到宁波。现如今,左宗棠收复杭州了,胡雪岩决定送给他一份大礼。

胡雪岩的礼物是1万石大米和10万两银子。这两样礼物都各有其目的:1万石大米,既是回复公事,以此证明自己并没有贪污公款,又是给左宗棠一个人情;10万两银子,是自己自愿捐赠的犒军饷银,一则给自己一个好名声,二来也拉近与左宗棠的关系。

当时粮食、军饷都是左宗棠最着急、最难办的事。有胡雪岩主动送上门来,真是求之不得啊。

就这样,胡雪岩用礼物打动了左宗棠的心,扭转了他对自己的不良印象,甚至得到左宗棠的信任。再后来,正是左宗棠的大力举荐,他才得到朝廷特赐的红顶子,并被称为“红顶商人”,生意做得顺风顺水。

作为现代人,我们无法也不提倡送出胡雪岩那样的大礼,但要懂得用一份小小的礼物来博得人心。古人有云:“千里送鹅毛,礼轻情义重。”送礼是一种能传情达意、缩短距离的沟通方式,在物质生活极为丰富的今天,送礼的意义更在于加强沟通,所以表达情意要远重于礼物本身。

企业也需要送礼,因为送礼是跟客户沟通的重要环节,是一种社交手段。不过,送礼并非越贵重越好,在这一点上,许多国际大公司的做法值得参考。如某国际公司内部有规定:赠送给客户的礼品价格不能超过两百元,否则视为违反公司内部条例。另一家企业逢年过节赠送的礼品也仅仅是一本笔记本,但上面却烫印了客户的名字,这样细微体贴的举动让人觉得礼轻情义重。

在商务中,送礼也是体现企业品牌文化的机会。如某公司在元旦新年





SHI ZUOHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

时，会为客户送上一本专属的日历，这样的礼物不值多少钱，但却表现出对对方的尊重。

无论送公礼也好，私礼也罢，礼物轻重要得当，送礼时间要适宜，礼品要
有意义，精心包装，掌握好实用与不实用的尺度，显示出自己的心意，让收礼
者收得安心。还要注意送礼要让收礼者感到开心，所以还要了解对方的品
位。另外，记得把礼物的价格标签撕下来，送一份明码标价的礼物，无论贵
贱，都会让人不爽。

送礼最需要注意的是避嫌。在倡导廉洁风气的社会中，送出价值过高的
礼物难免有贿赂之嫌，因此无论是送还是收，都应当避嫌，否则就与正常的社
交理念相背离。高价格礼品不仅让对方感到烫手甚至为难，而且也超出日常
关系维护的平衡点。

Y 先生是某名牌大学英语系的毕业生，毕业后在一家著名的外资企业工
作，因为能力出色，不久前被提拔为业务经理。近期有两件送礼的事情，给了
他很多启发。

一件事是和新来的学妹有关。业务部最近招聘了一批新人，其中一位是
Y 先生的大学校友，低了 5 届的学妹。这个学妹活泼开朗，很受同事们的欢
迎，但是工作几天后，Y 先生发现她的业务能力不强，电子邮件中总是出现拼
写错误，Y 先生出于关心新同事，经常给她纠错。

有一天，Y 先生想了想，到公司对面的书店里买了一本词典送给这位学
妹，哪知道她拿到词典后，笑脸一下子沉下来，在往后的日子里，变得对 Y 先
生非常冷淡，甚至还在背后指责他自以为是。Y 先生送礼不仅没有博得对方
的好感，还伤害了同事之间的感情。

另一件事是和一个大客户有关。原来，本地的一位大客户被前任业务经



投资自己 是最好的投资

理得罪了,但是这个客户对公司非常重要。当Y先生升为业务经理后,就想挽回这个客户,于是他带着礼物去拜访,前两次都吃了闭门羹,第三次才见到人,但对方很冷淡。正在Y先生准备打退堂鼓时,他发现客户的书架上摆放着许多石头,这让他来了灵感。

在接下来的几天里,Y先生派出多名下属到市郊的景区捡拾一些别样的石头。

第四次拜访这位客户时,他带着一整罐石头忐忑不安地去了。当他把石头拿出来时,客户顿时两眼放光,非常兴奋,话一下多了起来,还亲热地拍着Y先生的肩膀一起来赏玩这些石头。Y先生绝口不提业务的事,而对客户的爱好表示敬佩。离开时,Y先生知道,这个客户已经被成功地挽回了。石头原本不值钱,但对于喜欢收集石头的人来说,这就是世界上最好的礼物了。果然不久以后,这名客户主动打电话给Y先生,表示要看看新产品。

亲爱的读者朋友们,你们是否能从Y先生的职场故事中得到启发呢?

送礼,不仅是企业的功课,也是普通人立足于世的必备常识。不要把送礼当成一种消费,请记住:这是一种投资自己的人脉的方法。

当然,并不是所有的送礼都是投资,都那么功利,也有很多人因为得到了关爱,心存感激,送礼是为了表达感恩之情。这些礼物的价值不能用价钱的轻重来衡量,要说投资,也是对自身人格的一种投资吧。



送礼的几点建议

- 要让受礼者觉得舒服,接受起来没有压力。
- 礼物要“打动”对方,而不是“打发”对方。





TOUZI ZUJI
SHI ZUJIAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

- 尽量避免触犯送礼禁忌，譬如给人送钟（音同“送终”）就要不得。
- 精心包装礼品。礼品不是自用的，好的内容重要，好的形式更添彩。
- 送礼给身边的人，比如爱人、孩子和父母等，效果会更好。
- 送礼是一种长期感情投资，不要想着马上就得到回报。
- 礼物上贴着价签，是很不礼貌的。



投资自己 是最好的投资.....

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



亲情、爱情和友情 最值得投入时间

没有爱情、亲情和友情的人，必然孤独无助，无助导致贫穷，贫穷必然潦倒，潦倒必然倒霉，倒霉必然没有幸福可言。这样的人生生活下去还有什么意义呢？所以，人要幸福就必须投资爱情、亲情和友情。

有这样一个故事：

在外地工作的儿子每月都给在乡下的父亲寄去 300 元生活费，从不间断，以表孝心；而父亲每月都将儿子寄来的 300 元钱转寄给曾在战场上为挽救自己性命而失去一条腿的老战友；这位老战友每月又将这 300 元寄给生活在农村的另一位老战友，当年是他用祖传秘方才使得自己唯一的一条腿没有烂掉。儿子认为这样做太复杂了，不如直接寄钱给最终的收款人，这么做既简单又省事。父亲听见后，非常生气地说：“岂有此理，感情上的事哪能像一加一等于二那么简单！”

是的，不论是爱情还是亲情或是友情，这些真情，都是我们最值得投入时间的，不能追求简便、快捷。许多人一辈子往往只注重钱财的投资，而忘记了投资其他。我们说钱财的投资固然重要，但投资亲情、爱情和友情比投资金





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

钱还要重要。

有血缘关系的情感就叫亲情，如父子、父女、祖孙、母子、母女、姐妹、叔侄、姑侄、舅甥等。因为他们之间都有着血液的联系，所以分不开，有了血缘关系的存在，也决定了他们之间的亲近。亲情应是人们最基础的感情，是一种直接、本源的感动。有人说，血缘关系是客观存在的，不用去投资，这种想法是错误的，亲情关系更需要投资，它是任何关系也代替不了的。若无亲情滋养就没有生命的存在，事业、家庭和成功等也就无从谈起了。“羊有跪乳之恩，鸦有反哺之义”，鸟兽尚且如此，人就更应该珍视亲情了。

亲情会直接影响工作的效率。以职业女性为例，她们既要打理家庭，还要拼搏于职场。正确地处理工作和家庭的关系会免去后顾之忧，以笑脸面对工作。

家庭的支持对职场中人很重要。所以，工作之余，别忘了多陪陪老人、孩子，体贴你的另一半，使他们了解你的工作，支持你的工作。家庭里弥漫着欢声笑语，自己每天都能以充足的精力和愉快的心情上班，工作不再是一种负担，热情自然就有了。

我们绝不应该因为工作忙而忽略了陪伴爱人。爱情是最值得投资的，你投入的可能是一点点时间、一个微笑、一个拥抱，收获的却是幸福。同伴侣的感情储蓄要从点滴你敬我爱的小事做起，日积月累便会情笃意浓。人世间最近的距离就是爱人之间的距离，任何情感也比不上爱情，任何力量也比不上爱情的力量。“满堂儿女不如半路夫妻”，这句民间俗语也充分说明了爱情的重要性。因此，对爱情的投资是必要的，也是最值得珍惜的。

而当今社会，婚姻突变、家庭破裂的几率急剧攀长，究其原因，主要还是因为轻视传统美德，重一时的欢愉，视爱情如游戏，视家庭为约束。然而事实证明：舍弃爱人的人，有几个真正走向了成功呢？



投资自己 是最好的投资.....



友情也在人生中占据重要的位置。我们常说的“朋友多了路好走”就是这个道理。其实，友情给予我们更多，它让我们快乐的时候有人可以分享，痛苦的时候有人可以倾诉，失意的时候有人给予鼓励，成功的时候有人给予祝贺。在成长的过程中，我们离不开友情，是友情让我们不再孤单，是友情让我们感觉快乐。有了朋友，孤单时就有人相伴；心情不好时，就有人听你倾诉；困难时，就有人伸出援助之手。所以，真正的朋友是人生的一笔宝贵财富。

宋代欧阳修曾说：“君子与君子以同道为朋，小人与小人以同利为朋。”物以类聚，人以群分。高尚纯粹的人交友应当“同志相得，同仁相优”，而绝非“同恶相党，同智相谋”。只有志同道合，只有真诚和信任，友情才能根深蒂固。

友情的建立是平等的，是平时多投入的结果。对朋友平时要多烧冷灶，





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第6章

投资自己的人脉——结交什么人，你就是什么人

雪中送炭。不要平时不烧香，急来抱佛脚。平时多投入感情，急难之时，才会有朋友倾力相助。

没有爱情、亲情和友情的人，必然孤独无助，无助导致贫穷，贫穷必然潦倒，潦倒必然倒霉，倒霉必然没有幸福可言。这样的人生生活还有什么意义呢？所以，人要幸福就必须投资爱情、亲情和友情。

L小姐的父母都是工人，工作三班倒，很少同时在家，即使在家也都是在休息，基本上不和L小姐交流。

初中时，父母就把L小姐寄养在上海的舅舅家，舅舅家气氛融洽，什么事都有商有量，从不大吵大嚷，对L小姐也很尊重。舅舅是一家大型设计院的一级注册建筑师，也许是受舅舅的影响，L小姐填写高考志愿时选择了建筑设计专业。

进入大学，她才发现读建筑专业的女生少之又少。男生都对L小姐敬而远之，说她有做女强人的潜质。毕业那年，L小姐幸运地进了一家知名度较高的设计院，引来无数同学羡慕的目光。

刚到设计院里工作时，领导为了关照L小姐，给她安排相对较少的工作。但L小姐并不乐意，她暗暗努力，制订了一份工作学习计划，晚上不加班时就看专业书籍。她脑子里总在想工作的事，对什么娱乐休闲方式都没兴趣，只有看图纸心里才踏实些。

工作上的努力让L小姐迅速地成长和发展起来，她拿到了国家二级注册建筑师资格，还升任为一个方案组的负责人。L小姐常常为自己加压，十分在意别人对自己工作的评价和认可。

工作稳定后，父母开始为L小姐的婚姻大事着急，总是打电话唠叨她找男朋友的事。舅妈给她介绍一个从事IT行业的男朋友，L小姐对他感觉还不错，可那段时间她工作特别忙，经常加班，根本没有时间约会。待到她有空



投资自己 是最好的投资

时,又赶上男方出差,就这样他们的恋爱还没有开始就无声无息地结束了。其后,L小姐也陆续去相了几次亲,不是自己不满意,就是对方不满意。

爱情不如意,友情也不如以前顺心。大学毕业后,仅有的几个女性朋友现在也联系得很少了。L小姐发觉自己适应不了她们的节奏:慢悠悠地吃着甜点,喝着咖啡,聊起东家长西家短来,不亦乐乎。

L小姐为没有爱情和友情而苦恼,她常常拿着图纸,想着那些事业上得到的奉承话,最后抬头看一眼窗外的蓝天,骂自己一声:“Loser(失败者)!”

亲情是一种深度,友情是一种广度,而爱情则是一种纯度。无论失去哪一种,我们的生活都不会完美,都会感到痛苦。愿每个人都能打理好自己的亲情、爱情和友情,使自己在家庭、家族、亲戚、情人和朋友之间都能圆通,走向又宽又广的幸福之路!



一些感情上的投资建议

- 经常给爱人送个小礼物。
- 每周至少给父母打一次电话。
- 记住你喜欢的人的生日,包括你的爱人、家人、朋友,当然还有你自己。
- 每当事业上取得进步时,反省一下有没有忽略了亲情、友情或爱情。
- 不论工作多忙,都留出跟家人、亲戚、朋友相处的“美好时光”。
- 拿出包容心来待人。





第7章

投资自己的健康 ——身体是创造和享受生活之本

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



世界上有两种东西最宝贵，一是青春，二是健康。一旦失去了，才觉得可贵。健康就像一颗空心玻璃球，掉下去就会摔得粉碎；而工作如同一个皮球，掉下去后还能再弹起。我们得做对自己健康负责的第一人。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



故事：永久造钱机器 为什么损坏了

投资自己的健康，多给自己一点时间，改变饮食习惯，过有节奏的生活，再在健身锻炼上投入一点时间。一来提高自己的身体素质，二来减少目前乃至将来在医疗上的支出。

这是一个西方小故事：一个地产商准备买下一个旧仓库，在他考察时，在仓库里发现了一台古怪的旧机器，上面落满灰尘，结满蛛网。他把机器清理干净后，发现上面有一个标签，赫然写着“永久造钱机”。他难以置信地揉了揉自己的眼睛：没错，就是永久造钱机！而且旁边还有一沓使用说明书。他很好奇，就按照说明书一步步地操作这台机器，突然机器轰轰地转了起来，“当啷”一声，从里面吐出一沓崭新的钞票。地产商惊呆了，那沓钞票是真的，不是假币！过了一会，又“当啷”一声，另一沓钞票出来了。地产商彻夜未眠，守着机器造钱。

次日，为了安全，他花高价买下了这间仓库，躲在里面继续造钱。

然而，永久造钱机器的造钱速度渐渐地慢了下来。地产商这时候才想起来要保养机器——按照说明书，机器每天工作不得超过10个小时，每周至少



投资自己 是最好的投资

得休息一天——可一切都太迟了，机器几乎吐不出钱来了。地产商对着它敲打，机器也没有什么反应。地产商很生气，冲动之下狠狠地砸机器一下，只听它内部“啪”地断掉了什么，从此再无声息了。永久造钱机趴在地上，变成一堆废铁。

悲观一点说，我们每个人就是一台造钱机器。中国城市“白骨精”（白领、骨干、精英）健康状况调查显示：目前，大城市中的白领亚健康比例达76%，处于过劳状态的接近六成，真正意义上的“健康人”的比例不到3%。目前环境污染严重，生活和工作压力逐渐加大都在给我们的健康造成威胁，即使处在青春年华的白领们，为了应对一路飙升的房价、事务繁多的工作，难免对健康有所忽视，再加上健康理念不科学，很多时候都在消耗健康的元气。

很多白领们因为工作压力大，空闲时间少，一有空就睡大觉，完全不懂得





TOUZI ZUJI
SHI ZUJIHAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

投资自己的健康。有太多人在岁数渐增时爆发了多年积累的健康问题——一个耗费财力、影响生活质量的问题。保持健康比出现问题后预防要划算得多。按照世界流行的医疗经济学理论,健康体检投资1元钱,后期就可以节省治疗费9元钱。白领作为推动社会发展的主力军,在健康方面应适当提高投资比例,选择自身需要的体检项目,加强健康筛查,对疾病提早预防、发现和治疗,真正实践全面健康生活的新理念。

再说,人身体健康工作也会表现得好。你会有更多的精力朝着目标努力,也会感觉轻松快乐。

投资自己的健康,多给自己一点时间,改变饮食习惯,过有节奏的生活,再在健身锻炼上投入一点时间。一来提高自己的身体素质,有更好的体魄去迎接工作中的挑战——身体可是革命的本钱啊;二来还可以减少目前乃至将来在医疗上的支出,这笔花销可不是个小数目。从这种角度上看,投资健康的收益率是相当高的。

关注健康的人,会主动学习健康知识,并在生活中注意饮食、锻炼和休息。但是,能够做到定期体检以及早发现各种健康危险因素的人仅占很小比例。近年来,心血管疾病、糖尿病等疾患年轻化的趋势明显,这跟年轻人的不良生活方式息息相关。很多白领喜欢熬夜、过度上网、待在空调房间里或者过度追求塑身、排毒等,这些都对身体造成了损害。另外,大多数白领每日锻炼太少,吃得又太油腻,容易积累脂肪,变得肥胖,为疾病滋生提供温床。还有一些白领长期处于疲劳状态,免疫力降低,也容易受到各种疾病的侵袭。

读大学时,小L曾是篮球队的主力。现在,他是一家体育用品公司的管理人员。前几天,几个同学聚会,小L没有去,他说:“看见同学都不好意思打招呼。”怎么回事呢?

原来,小L最近一个月总是生病。有天晚上12点,他使用电脑做数据报



投资自己 是最好的投资.....

表时,突然眼睛发花,坚持工作了一会儿后,情况更严重了,居然开始呕吐。第二天,他去医院看了病,也没有什么大毛病,就是疲劳过度,于是在医院里输了两天的液,然后带着瓶瓶罐罐的药回了公司。

哪知打开电脑一看,邮箱里全是待解决的邮件,加上堆在桌上的文件和同事、客户们给他的工作留言,小L立刻又有了想呕吐的感觉。“我又感觉要吐了,不知道是不是心理作用。”他说:“为了补上进度,我已经加了两天班,感觉更加劳累。”

好不容易熬到周末,领导体谅小L生病,不要他加班了,小L才得以回家休息。他感觉还没有恢复状态,于是决定再去医院检查检查。次日一大早,小L赶到医院,却发现周末人特别多,专家门诊的挂号队伍已经拐了好几个弯。上午过去了,他依然没有拿到号,直到下午3点才轮到他看病。“看病只用了15分钟,却浪费了一整天的时间!”小L抱怨道,“工作那么忙,原本周末就是想娱乐放松一下,看看电影,和朋友见见面,可是为了看病,这些安排都只能取消!”检查后,医生还是说他没有啥问题,就是让他请假休息几天。

但是想想领导殷切的期待,客户焦急的眼神,这个月因病而减少的薪水,看病花费的金钱,还有本月的房贷……小L周一还是去上班了。

两天后,在接待一个公司的重要客户时,对方不谈产品问题,而是一个劲地看着小L,问他:“你没事吧?脸色怎么这么差?”最后,客户坚持要换人来谈。这件事让领导很受震动,放了小L一周假,让他好好休息。

其实,这个客户就是小L的同学,大学篮球队的队友。他一直批评小L“要钱不要命”。经过反思,小L同意了他的看法,现在都有点不好意思见他了。

哲学家康德说过:“器官得不到锻炼,同器官过度紧张一样,都是极其有害的。”让我们投资自己的健康吧,以避免重复永久造钱机的悲剧。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第7章

.....投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本.....



上班族健康修补小建议

- 每在电脑前工作1小时,都要起来走动、远眺。
- 午休时间小寐一会。
- 不论再忙,都不要熬夜加班。
- 如果不是非常必要,周末应用来休息。
- 做完一个大项目后,为自己争取几天项目假,休整一下。
- 如果一段时间内感觉特别疲惫,可以为自己请几天假休息。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



休息不是浪费生命， 是“修补”身体

“40 岁以前用命换钱，40 岁以后用钱换命”，这是许多人的生活写照。钱袋鼓起来了，身体却吃不消了，真是得不偿失，所以一定要学会休息。休息不是浪费生命，是“修补”身体，以便更好地工作。

有这样一个笑话：

有一对夫妇经营着一座牧场，两人辛勤劳动，牧场变得越来越大。由于过度操劳，丈夫患上了失眠症，常常整夜睡不着觉，很苦恼。于是妻子告诉他，睡不着时就躺在床上默默地数绵羊，慢慢地就会睡着。他依法试了，仍不奏效。“你准是太心急了，必须专心一意地数，并且数到一万才会有效。今晚你再试试看。”妻子安慰丈夫道，她知道丈夫是个急性子，说不定数几下就不耐烦了，所以还是睡不着。

第二天早晨，妻子问丈夫昨晚数羊是否睡着了。丈夫恨恨地瞪着她说：“仍是一夜没睡着！我数完了一万只羊，剪了羊毛，梳刷妥当了，纺织成布，缝制成衣，运往美国，全都卖出去了，整笔买卖赚了 300 万元！等钱赚到手，天光已经大亮了。”





很多人就和这位丈夫一样，欲望较多，工作操心，生活没有规律，精神也长期处于紧张状态，久而久之便威胁到自身的健康。“40岁以前用命换钱，40岁以后用钱换命”，这是许多人的生活写照。钱袋鼓起来了，身体却吃不消了，真是得不偿失。

只张不弛是持久不了的。这就好比有位美女买了双漂亮的鞋子，因为喜欢就天天穿着。这是双名牌皮鞋，质量很好，可不到半年鞋子就磨坏了。后来拿去修补时，美女抱怨说只穿了半年就坏了。鞋匠看了看皮鞋，说：“这鞋子确实不错！”同时问道：“你是不是因为它穿着舒服又漂亮，就天天穿啊？”美女说：“是啊！”鞋匠笑道：“难怪哦，这双鞋子本可以穿三四年，但由于你天天穿着，它的皮革和材质没有得到适当的休息，鞋子的寿命就变短喽。”鞋匠还说：“我过去在农村种田，知道如果在同一块土地上年复一年地种植同样的农作物，收成就会不好。今年种玉米，明年就要改种棉花。”

列宁说过：“不会休息的人就不会工作。”在竞争激烈、人际关系复杂的职场中，当工作量超过自身的负荷时，就会引起疲劳。有人说过度紧张和劳累是百病之源，这句话并不过分。如果不注意休息，久而久之积劳成疾，就会损害健康，造成不可挽回的损失。这类教训实在太多。为了走更远的路，工作更有效率，更健康长寿，青春常在，需要适度地休息，以补充足够的能量。

休息不是浪费生命，是“修补”身体，以便更好地工作。一位保龄球馆的工作人员说：“保龄球馆每隔一两周就会把目前使用的保龄球木瓶都收起来放到储藏架上，并把所收藏的另一套保龄球木瓶拿出来更换。这么做，目的是为了保龄球木瓶得到休息。如果木瓶不歇息的话，它们很快就会失去活力，也没法正常地弹动了。”瞧，保龄球瓶子都需要适当地休息来恢复弹性，人就更需要休息来保持灵活了。

在紧张的工作中，要懂得自我调节，放松自己，不要累得不行了才想到休



投资自己 是最好的投资

息。记住：身体是革命的本钱。“本钱”没有了，你又如何去挣钱呢？万物之灵的人类更需要依循大自然的法则，保养顾惜自己。只有休息好，才能保持健康的身体、愉快的情绪和旺盛的精力。许多名人之所以在工作中做出惊人的成绩，并不是因为他们天天工作又很少休息，事实恰恰相反：他们中许多人特别重视休息，从而拥有健康的体魄和旺盛的精力——这正是他们成就事业的基础和本钱啊！我们在紧张忙碌的工作和生活中，更应该学习如何借助各种方法来放松自己。

近代杰出诗人臧克家是有名的长寿老人，享年 99 岁。臧老的养生秘诀就是很善于安排自己的休息时间，使生活很有规律。他习惯于早起晨练，一年四季都是如此。早饭后，臧老会写作一两个小时，闲暇时弄弄花，扫扫地，喂喂麻雀，从事轻体力的劳动，几乎天天如此。臧老常年坚持不吸烟，不喝酒，饮食清淡。他在饮食上从不挑食、贪食，各种菜类兼顾，适量吃些肉蛋。

臧老的养生方式值得我们学习和借鉴。哪怕你还是个年轻人，也要注意爱惜身体，充分休息。休息不是浪费时间，而是储备能量的过程，它会让你更有精力去做重要的事情。

老王和老李是邻居，两人经常一起上山砍柴。一次，砍到一半，老王突然丢下斧头坐在树下休息，老李看到了，走过来问他：“嗨，你为什么不砍柴，却在这里逍遥呀？”

老王掏出一支烟，点燃后，慢悠悠地抽着说：“我们砍柴干什么？”

“好卖钱啊。卖到钱就可以买头驴，再沿家挨户卖柴。挣了钱还可以买卡车，然后买木厂做木器，卖了木器能买更多的卡车……那样就可以发大财了。”老李满怀憧憬地说。

老王又问老李：“那发了财干什么？”

“发了财就可以逍遥自在地享清福嘛！”老李说。





“那你以为我现在在干什么？”老王不屑地说。

老李想想，觉得有道理，便丢下斧头，也坐下来跟老王一起休息。

上班族也要学习老王的这种心态，把休息当成生命的一部分。为了自己的健康，每天坐在电脑前要多晃动几下脖子，别长时间盯着电脑屏幕，可以趁空隙喝点水，上下班用走路替代坐车，单趟走路将近半个小时，不仅可以欣赏沿途的风景，还有减肥的功效，何乐而不为？

W女士是某油田下属企业注水站的一名泵工。一个炎热的夏天，注水站泵房内很闷热，正在上班的W女士感觉身体不适。看到身边的同事都在忙着修设备、取资料、搞卫生，想到自己离开会影响工作，她就强忍着坚持下来。

组长看到她脸色不好，豆大的汗珠一颗一颗掉下来，连忙问她怎么了，并要求W女士暂时离开岗位去休息，可W女士依然坚持着。一会儿，她感到一阵冷一阵热，病情明显加重了。

看见情况严重，组长立刻向队长做了汇报。在队长的严厉批评下，W女士离开了岗位，由队部派车送她去医院就诊。

第二天，队长在早上的安全讲评会上指出：“W女士的工作作风和敬业精神值得大家学习，但是，安全工作更需要严谨科学的态度，我们要的是健康的生产、安全的生产，身体不好仍不离开岗位，那就是对自己的身体和设备安全不负责任。以后如果哪名员工上岗时觉得身体不适，要及时汇报，及时离岗休息。任何人都不能带病工作。”

然后大家展开讨论，明白了休息的重要性，明白了带病坚守岗位不被表扬反受到批评的道理。

休息，是使人体从疲劳中恢复过来的最有效、最符合生理需求的方式。放弃休息就是蔑视生命，故意伤害自己。所以，要想拥有健康的体魄，工作起



投资自己 是最好的投资

来干劲十足,并且从容地享受人生,就要先重视休息,让自己得到充分的休息。



上班族午间 1 小时怎么休息

- 下楼用餐时不妨避开拥挤的电梯,走走楼梯,让心情放松,身体也得到锻炼。
- 中午 1 小时可以去附近的保健馆里躺一躺,按摩一下。
- 逛逛附近的商场,或者在就近的咖啡厅里小憩一下。
- 与同事、下属一起讲讲幽默故事,放松一下。
- 坐在办公位上冥想 20 分钟。
- 听点轻音乐,自己跟着哼几句。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



如果你体重过轻或过重， 请现在就采取行动

身体的健康程度往往能从体重上体现出来，过瘦或过胖都预示着健康将出问题。很多人不够重视体重，瘦了不知道补养，胖了不知道节制，等最后出了问题才去补救。

有一次，魏文王问名医扁鹊说：“你们家兄弟三人都精于医术，到底哪一位的最好呢？”

扁鹊回答说：“大哥的最好，二哥的次之，我的最差。”

魏文王说：“谦虚过度也是不好的品德啊。为什么你的医术最出名呢？”

扁鹊回答道：“我不是谦虚啊。我大哥治病，是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因，所以不觉得他医术高明，也不会传播他的医技。我二哥治病，是治病于病情初起之时。一般人以为他只能治轻微小病，所以也不高看他，结果他的名气只及于本乡里。而我扁鹊治病，是治病于病情严重之时。一般人看到我在经脉上刺针来放血，割开皮肤做手术等，都以为我的医术高明，所以把我的名字传遍全国。”

魏文王说：“你说得好极了。”



投资自己 是最好的投资

这则故事告诉我们：事后补救不如事中控制，事中控制不如事前预防。可惜大多数人都知之未能行之，在身体健康时不知道爱惜自己的身体，结果身体生病了，才知道要珍惜健康。

身体的健康程度往往能从体重上体现出来，过瘦或过胖都预示着健康将出问题。很多人不够重视体重，瘦了不知道补养，胖了不知道节制，等到最后出了问题才去补救。

当前，超重问题比较常见。随着经济和生活水平的日益提高，大家都吃得越来越好，花样也越来越多，猛然有一天发现自己长肉了，体重超标了，于是才开始减肥。真是“不减不知道，一减吓一跳”，原以为少吃两顿、多做几下运动就能把身上的赘肉都减掉，结果饿得头昏眼花、累得筋疲力尽也无济于事：身上的赘肉还是那块赘肉，影响你的形象，打击你的自信，烦恼你的神经。

我们何不像管理钱财一样管理好自己的体重呢？如果早在体重正常时就进行管理，又何来今日这番折腾啊！如果能通过饮食调节、生活习惯改变、合理运动等方式控制好自己的体重，生活将变得比现在要轻松和美好许多呢。

如何预先控制自己的体重呢？

体重秤应该是体重管理的第一要件。建议你每周测一次体重。一般来说，早餐前是比较好的测量时段，此时身体经过一夜的休息调整，状况比较稳定，并且受进食影响也比较小，测出来的数值比较准确。

要想控制体重，就得控制饮食。首先，要控制餐具的大小。餐具最好选用小号的。要知道，小号的盘子、碗和细长的高脚杯能让人产生错觉——它们所盛的食物看起来要比实际量多。其次，要放慢吞咽的速度，延长用餐的时间。再次，要注意热量的控制。中国营养协会建议成年人每天摄入 25 克





TOUZI ZH
SHI ZHIMAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本



左右食用油。超过这一用量机体一般消耗不了,会把过多的热量在人体中储存起来,导致肥胖。因此,建议你在购买油壶时,选择有刻度计量的那种,做到烧菜时用心心中有数,把体重管理落实到饮食细节当中。

对于很多女士和小孩来说,控制体重的另一个要点就是控制零食。贪食可是带来肥胖的“七宗罪”之一,想吃零食时,不妨做点别的,转移自己的注意力。

如果体重的预先控制不幸失败,也不要惊慌,展开减肥计划吧!减肥的方法五花八门,但应以不损害健康为主旨,不求速效,而是长期慢慢地减下来。

Y小姐是一家翻译公司的白领。休息时,她喜欢和同事、朋友们相约出去大快朵颐。

有一个周末,Y小姐和几位同事约好一起去吃自助火锅。那是一家新开的火锅店,据宣传单上介绍,那里提供的自选食品多达上百种。Y小姐一行



投资自己 是最好的投资

到达以后,进门便看见一个大红条幅——“吃自助火锅,免费测量体重”。反正是免费的,Y小姐和同事们欢天喜地地蹦上去挨个测了一遍。

测完之后,她们分别开始挑选自己喜欢吃的食品。不知道怎么回事,面对着各式各样的供选食品,Y小姐却没有太大食欲。最后,她挑来挑去只选了一些蔬菜菌类食物。挑完后,坐到桌前,Y小姐看看同事们也跟自己差不多,挑的多是蔬菜,外加几个肉卷儿。Y小姐笑道:“你们不是夸下海口准备吃上几斤羊肉吗?怎么,手软了?”

“不是,我忽然没胃口了!”小L说。

“我也是,临进门肚子还‘咕咕’叫呢,现在竟然不饿了!”另一位同事小C说。

既然大家都没胃口,吃了几口就不吃了。等她们结完账时,看见又进来几个女孩子,正在和Y小姐她们一样测体重,听着机器提示音说:“您的体重正常,请注意保持!”“您的体重偏胖,请注意节食!”

Y小姐忽然一下明白了:这火锅店的老板,真是聪明啊。

老板这么做,是为了节省食物。可是,我们也确实要时刻提醒自己注重体重。

体重反应和衡量着一个人的健康状况,过胖和过瘦都不利于健康,也不会给人以健美感。为了更有精力工作、更愉快地生活,我们还是经常留心体重吧!



减轻体重、保持形体的小秘诀

- 减肥时,千万不可听信偏方和广告宣传,以免损害健康。
- 先喝汤,喝完汤再吃蔬菜,最后小口慢慢地吃肉类和饭。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

- 少吃含脂肪极高的食物,如肥肉、五花肉等。
- 减重不宜太快,快速减肥法不可取。
- 家里不要留存零食。
- 制定好自己的减肥食谱,进餐应定时定量,细嚼慢咽。
- 不可边看电视或看书边进餐。
- 多吃新鲜蔬菜。
- 坚持运动。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



健康合理的饮食会赶走疾病

“病从口入”，肥胖和“三高”（高血压、高脂血、高血糖）问题主要是饮食习惯不良引起的。注重饮食就是注重生命的质量。我们不能什么都吃，待吃出毛病，就悔之晚矣。

中国的养生文化很发达，其中饮食养生是该文化的重要部分。

早在两千多年前，孔子的饮食就很讲究，他晚年有“八不食”的习惯。从当今保健、饮食卫生观点看，大部分都是正确的。这“八不食”分为三类：一是色味方面，食物变颜色了不吃，变味了不吃；二是质量方面，粮食陈旧了不吃，鱼和肉不新鲜了不吃，不新鲜的菜蔬不吃；三是制作方面，烹调不当的食物不吃，佐料放得不妥的饭菜不吃，从市场上买回来的酒和熟肉不吃。这“八不吃”对饮食卫生的要求很全面，对当代人也是一种启发。孔子还很强调吃相，他说：“食不言，寝不语。”就是吃饭时不要说话，睡觉时也不要说话。孔子有句名言：“食不厌精，脍不厌细。”这是大有道理的。老年人的牙齿不好，肠胃的消化功能也大大减弱，食物太粗，肉不切细，不煮烂，便咬不动，会引起消化不良症。孔子晚年坚持这一饮食原则，保证了营养的摄入，这是他





TOUZI ZH
SHI ZUJIAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

长寿的重要保证。孔子的这句话还可作另一种理解,那就是老年人要多食用美食。美食经过精巧烹调,色香味俱全,能刺激人的食欲,使人胃口大开。

英国政府有一份分析报告显示:如果全体英国人都按照健康方式进食,英国每年可以少死7万人,这7万人的寿命会增加10年。对于中国人来说,吃得健康与否也直接影响到身体的健康程度和寿命长度。

俗话说:“病从口入。”肥胖和“三高”(高血压、高脂血、高血糖)问题主要是饮食习惯不良引起的。在我国,人们的饮食习惯有两大误区:一是儿童偏食,造成缺钙、铁、碘等生命所需的重要营养元素;二是成年人贪食或嗜食,造成高脂血、脂肪肝、肥胖症、高血压、冠心病和糖尿病等“富贵病”。这些都是影响国人寿命的致命疾病。



那么,什么是健康合理的饮食呢?

早年,流行病学研究发现:地中海盆地(包括希腊、西班牙、法国和意大利)



投资自己 是最好的投资

利南部等处于地中海沿岸的南欧各国)的居民冠心病患病率比西方国家居民低。这些居民的饮食习惯以蔬菜水果、鱼类、五谷杂粮、豆类和橄榄油为主。这种高纤维素、高维生素、低脂肪、低热量的饮食结构备受营养界人士推崇。

中国地大物博,食材丰富程度不亚于地中海地区。这其中包括大量非常新鲜的四季食材,都可以烹饪成营养健康的美味佳肴。

中医不仅是治病医学,还是养生医学,讲究“顺应四季”来吃饭,即只应该吃当季出产的食物。在中国女性里面,有很多人因为宫寒而导致妇科疾病,甚至不孕症。宫寒多来自冷气,因此女性朋友要尽量少吃冷的食物,因为那是逆季节的。

在西方国家,也有很多注重饮食养生的名人。众所周知,美国前总统克林顿是一位颇具魅力的人物,他精神矍铄,思维敏捷,身体胖瘦适中,有着超强的工作能力,在任时给人们留下了深刻的印象。卸任后的今天,他仍活跃在世界舞台上,魅力不减当年。谈到饮食,克林顿说:“我最喜欢吃西红柿与山羊奶酪。吃西红柿的原因我很清楚,但至于为何要吃山羊奶酪我却没有明确的理由,反正这种食物对健康很有好处。此外,我还爱吃水牛肉,因为它的脂肪含量比火鸡肉和鸡肉都低,不过吃的次数很少。燕麦、水果和低脂酸奶酪也是我的最爱,这些食物我几乎每天都吃。与此同时,我尽量减少食量,并密切留意食物的内容,对于油炸食品绝不多吃。”

是的,注重饮食就是注重生命的质量。我们不能什么都吃,待吃出毛病,就悔之晚矣。

Z先生是某钢管厂的工人,他被选派到国外考察、深造。在出国前的体检中,某公立医院检查发现Z先生的肺部长有肿瘤,已像孩童拳头般大小,因而他不能出国。





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

Z先生再到另一家医院检查,结果证实原来的诊断无误。年富力强的Z先生得了绝症很是绝望,就给好友打电话诉说苦恼。好友知道后,把他引见给一位医学博士。

博士听了Z先生的讲述并给予分析,建议他少吃酸性的荤食类,多吃碱性食物,另外可以吃绿藻和带壳菱角汤,以改善自己的体质。另外,博士还建议Z先生养成良好的作息习惯。最后,他对Z先生说:“如果你肯坚持五年,看看效果吧。”

Z先生依照博士的建议,切实地改变饮食习惯,每天适量运动,又放开心胸,乐观豁达。一年以后,他再到那家公立医院去检查,结果发现病情大有好转。Z先生非常振奋,回家后更加注重饮食,对生活也更加乐观了。

现在,十多年过去了,Z先生仍旧健康快乐地活着,而且已升任该钢管厂的副厂长。

健康合理的饮食赶走疾病的例子还有很多,关键在于我们要在饮食上多用心。许多上班族总是以工作压力大、竞争激烈为借口,毫不在意饮食摄取:没有时间吃饭,或成天应酬、饮酒过度……如此日复一日,必定损害身体健康。

我们首先必须纠正某些不良的饮食习惯,它们或者不为我们察觉,或者我们明知道那么吃不好但却产生依赖感。因此,要培养健康合理的饮食习惯需要些决心和毅力,但也不是那么难以做到,譬如喜欢吃热食物,其实稍等一会儿待其凉些入口并不费事。

恒心和毅力,加上必要的科学知识,我们就可以养成健康合理的饮食习惯,打造好身体这个革命本钱,为自己的人生打牢地基,在上面构筑起幸福的大厦。



投资自己 是最好的投资.....



上班族的饮食注意事项

- 上班族长期用眼,容易视力疲劳甚至引起视力下降。维生素 A 对预防视力减弱有一定的效果。每星期吃 3 根胡萝卜,就可以保持体内维生素 A 的含量正常。
- 整天待在办公室中,晒太阳的机会少,容易缺乏维生素 D,患骨质疏松。可以多吃些海鱼、鸡肝等富含维生素 D 的食物。
- 远离生猛海鲜,这些食物中含有寄生虫和细菌的概率很高。
- 一定要吃早餐:不吃早餐会造成精力不集中、情绪低落、加速衰老,甚至引发疾病。
- 不要长期饮用纯净水、蒸馏水,它们易使体内微量元素丢失,喝了弊多利少。
- 晚餐要早吃、少吃,以免发胖。





TOUZI ZI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

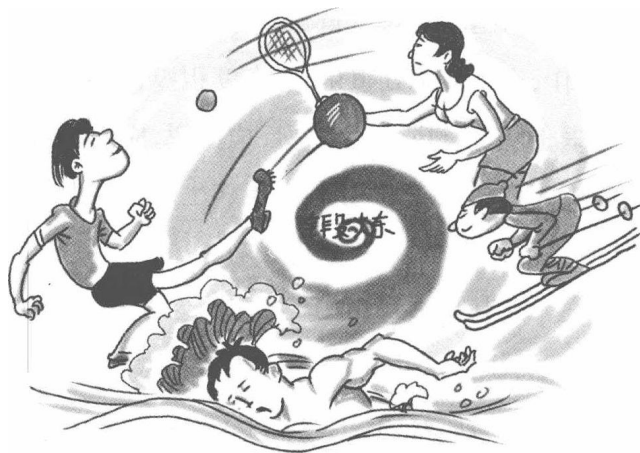


每天做一些有益身心的锻炼

“躺着不如坐着，坐着不如站着，站着不如走着。”只要我们坚持运动，每天做一点点锻炼，积累下来，健康状态就会慢慢往上走，给我们的人生带来快乐和自信。

让我们来看一些大人物的爱好。

美国前总统吉米·卡特喜欢钓鱼、打猎、篮球、射击、跳水和玩划皮艇等，并最爱打网球和长跑。1979年9月，他曾同750名长跑爱好者一起，参加在戴维营举办的10公里赛跑。



第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本



投资自己 是最好的投资

美国前总统里根很喜欢玩棒球、美式足球,并且擅长游泳。读大学时,里根曾担任游泳教练和救生员,救起过 77 名落水者。后来,他竞选州长成功,举行就职典礼的当天,为了不耽误看棒球赛,他竟将就职仪式定在午夜 12 点。

法国前总统德斯坦则是一位滑雪能手,曾获得法国冬季滑雪锦标赛铜牌。他也是名球迷,经常身穿球衣,脚踏球鞋,活跃在绿茵场上。

芬兰前总统吉科宁是运动员出身。1924 年,他获得全国比赛三项冠军,其中跳高成绩达 1.85 米,令人赞叹。

菲律宾前总统马科斯爱好水上运动,能够脚踏滑水板,玩弄波峰浪谷于脚下。

南斯拉夫前总统铁托爱好击剑、摔跤、滑雪、打猎、钓鱼、骑马、游泳、爬山、下棋、骑自行车、散步等,50 岁时还经常游泳。

毛泽东爱好游泳和写书法。游泳是一项强度较大的运动,可以扩展心肺功能。他又喜欢写书法,并且自成一体,取得很高的造诣。书法其实是一种积极的运动方式,对健康长寿大有好处。

每天做一些有益身心的锻炼,投入很小,基本上不需要花钱,但收益却是惊人的。

生命在于运动,因为运动有益于健康。运动使你精力充沛,可以从容地应对日常生活和工作;运动使你处事乐观,态度积极,乐于承担任务而不挑剔抱怨;运动促进睡眠,利于休息;运动使你反应敏锐,应变能力更强,能够适应环境的变化;运动提高你的免疫力,让你对疾病生出抵抗力;运动使你体重适当,体形匀称,四肢灵活无疼痛,走路轻松。

但是在现代社会,尤其是大都市中,生活节奏加快,竞争激烈,人们整天忙于工作、学习、人际交往和家庭事务,腾不出时间锻炼;并且交通工具发达,高楼林立,出门有汽车、地铁、轻轨,上楼有电梯等,以交通工具代替走路,以





电梯代步的现象已经很普遍,很多人变“懒”了,忽视运动对保持和促进健康的重要性。结果,由于运动不足而导致的亚健康状态和各种疾病呈现出来。为此,提醒大家千万不要忘记进行适当的锻炼,这样才能生活得更健康、美丽、幸福、长寿。

有位大富翁是一家公司的董事长,才39岁就患有心肌梗塞。他经常抱怨:“为什么老天对我这样不公平,人家93岁都没有病,我39岁就得了这要命的病?真是倒霉啊!”他去庙里拜佛祛病,遇见一位长者,就诉起苦来。长者道:“据我所知,老天是最公平的,自然规律是一样的,人世间很多事不公平,但老天是公平的。你为什么得病?道理很简单,因为你违背了健康规律。你天天大吃大喝,山珍海味,生猛海鲜。你出门坐好车,上二楼也要乘电梯,不运动,烟酒更是无度。你挣钱就激动,赔钱就着急。健康面前,人人平等。”

是呀,一个人只进不出、贪得无厌,上帝不罚你,罚谁?吃了生猛的东西,不锻炼锻炼,积在体内,不病才怪。其实锻炼很简单,就拿散步来说吧,国外有一项研究表明:散步是所有健身活动中坚持率最高的一种,并且受伤的风险极低。有专家表示:每天步行8公里,不但能帮助人每周减轻1磅体重,还能使肌肉和骨骼更加强健。普通的步行和健身步行不同,慢走几乎完全不使用肌肉,因此效果极小,要增进健康,走路步伐必须比平常大、速度快并且持续时间较长。专家建议:要达到步行健身的目的,需要每分钟步行90~120米,一天步行40~50分钟,一周3~4天,手臂摆幅尽量大,步伐长度相当于身长的45%~50%。

当然,锻炼要讲究科学。比如,每次运动时间不宜超过90分钟,超过就会引起疲劳,不利于身体机能的恢复。

再比如,很多忙于工作的白领都热衷于在午休时间锻炼,或打球、游泳,或健身、跑步。其实这时候经过一上午的消耗,人体内血糖水平较低,锻炼弊大于利。



投资自己 是最好的投资.....

W 女士已经年过 40,但仍然感到精力充沛,体型也保持得很好。

她自幼比较喜欢体育运动,经常参加长跑和打篮球,但是真正接触健身运动还是 30 岁以后的事。当时 W 女士刚刚生完小孩,体型开始发胖,身体素质急剧下降,这令她很苦恼。

朋友向 W 女士介绍了健美运动,并建议她去参加健身俱乐部。在俱乐部老师的悉心指导下,W 女士不仅身体素质明显恢复,而且形体得到全面的改善。

那个阶段,W 女士正在某体育学院进修,白天在学校上课,晚上还要赶回家照顾孩子,每天忙忙碌碌,但她坚持去健身俱乐部锻炼,虽然她是年纪最大的学员。

前不久,W 女士参加了北京市健美锦标赛,并且获得女子 57 公斤级第五名,迈出了健身健美事业的第一步。

现在,她成了另一家健身俱乐部的教练。健身运动不仅给 W 女士带来了健康和美丽,还给她带来事业上的意外之喜。

有句话说得好:“躺着不如坐着,坐着不如站着,站着不如走着。”只要我们坚持运动,每天做一点点锻炼,积累下来,健康状态就会慢慢往上走,给我们的人生带来快乐和自信。



给健身新手的几点建议

- 不要以激进的方式追求快速见效,那只会带来痛苦和放弃。
- 不要把计划中的运动一再推迟,要按时锻炼。
- 不要选择自己不喜欢的运动,仅靠对运动效果的期待不足以让你坚持下去。



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

适时休假,清空心灵中的垃圾

第7章

投资自己的健康——身体是创造和享受生活之本

如果把人体比喻成长途汽车的话,休假就是加油站和服务区。适当休假可以使身心得到休整,如果工作这根弦儿一直绷得很紧,那么到了一定程度,时间和强度都超过人体的承受能力时,弦早晚会绷断。

瑞典有一项有趣的研究,该研究报告由《社会科学和医学》杂志发表。研究人员发现,男性休产假照顾新生儿可以有效降低其患病风险,从而缩小男性与女性寿命的差距。瑞典卡罗琳学院研究人员分析 7.2 万名父亲的情况后得出结论:休假两个月照顾新生儿可以使男性过早死亡的风险降低近 25%。

研究人员认为,产假有助延寿可能有两方面因素:一方面,男性在与孩子亲近的过程中会更加关注自身的健康状况,注意饮食和听取医生建议,减少对健康构成威胁的行为;另一方面,与孩子在一起可以减轻精神压力。

根据这项研究,瑞典成为世界上第一个立法对男性休产假作出规定的国家。孩子出生后,父母共有带薪休假 13 个月,其中至少 2 个月休假属于父亲一方,并且不可以转让给母亲。



投资自己 是最好的投资

在中国历史上,很早就制定了休假制度。据《汉律》记载,早在西汉时就有明文规定:“吏员五日一休沐。”意思是公务人员上了四天班,第五天则放假洗澡更衣,修发理须。《史记·百万君传》记载:“官员每五日洗沐归谒亲。”它规定官员不但可以洗澡更衣,还可以回家看望老小、探亲访友、夫妇团聚。到了唐代,官员的福利有所下降,休假制度从五日休一天改为十日休一天,在每月的上旬、中旬、下旬的最末一天休息。

到了现代,以基督教一礼拜为单位的休息制度在全世界流行。但是许多人根本没有认识到休假的重要性。人们经常在工作中拼命干活,但身体是革命的本钱。面对生活和工作的压力,经常加班加点,又得不到适当的休息,这对个人、家庭和社会都没有任何好处。

安排一定的时间休假,进行适度休息,在现代快节奏、高效率的社会中显得尤其重要。据专家介绍,近年来,由于亚健康状态引起的过劳死、工作性猝死事故频频发生,抑郁症、焦虑症也在骤然猛增,这跟超时、超强度加班工作有着直接的关系。工作时间过长,人就会处于紧张状态,极易引起神经衰弱、脂肪肝、高胆固醇、肥胖、白内障和高血压等病症。过度疲劳地工作还会突然引发身体潜藏的疾病急速恶化,导致突发性死亡。同时,长期紧张工作会引起失眠、胃口差、情绪焦虑等。以上症状都是一些危险征兆,应引起人们的注意和重视。

预防亚健康,根本方法是劳逸结合,有张有弛,适当地休息,合理地工作。要学会主动休息,在空闲时间放松身心;学会自我调节,排除压力,主动锻炼身体,忙里偷闲,享受人生。

澳大利亚心理学家对某工厂的雇员进行问卷调查后发现:两周的假期能够改善工作者的身体健康,还能改善他们的情绪和睡眠质量。

为什么休假对劳动者的身心有这么大的好处呢?医生说,如果把人体比





喻成长途汽车的话,休假就是加油站和服务区。现在工作节奏快、强度大,很多人出现亚健康状态,总觉得不舒服,做什么事都提不起精神。在亚健康状态时,人会感到头疼、体力下降、频繁感冒,心情也会烦躁起来,工作效率降低,爱吵架。任由这种亚健康状态发展下去就会诱发疾病,出现高血压、冠心病和糖尿病等,还会出现抑郁症或焦虑症等精神疾患。现在很多单位,特别是工作强度较高、员工压力较大的单位实行休假制度,是对员工的一种爱护,同时也有益于组织今后的长期运转。因为适当休假可以使身心得到休整,如果工作这根弦儿一直绷得很紧,那么到了一定程度,时间和强度都超过人体的承受能力时,弦早晚会绷断。

白领阶层多从事脑力劳动,休假是很重要的,可以清空心灵中的垃圾,放飞自己的心情,所以要充分利用周末和假期。许多宅男宅女喜欢窝在家里“睡到自然醒”,然后昏昏沉沉地再睡,这种办法并不可取,容易造成身体的深度不适。在假日,登山是极佳的有氧运动,可以促进新陈代谢,加速血液循环,还可以提高耐力和腿部力量,增强心肺功能。很多白领终日待在密不透风的电脑房里,如果周末还泡在同样人满为患的健身房里,就不是什么明智的选择。条件允许的话,可以去远一点的地方旅游,如蒙古草原、西藏等原生态保持得比较好的地方,在那里吸收天地之灵气。

H先生是北京一家大型外贸公司的跟单员。他来公司的时间不长,为人也很低调,但深得上司的欢心,这也许就是投缘吧。

跟单员的工作说累也累,说轻松也轻松,底薪不高,但加上业务提成,实际收入也不低,单身的H先生倒是过得优哉游哉的。

很多人对休假是翘首企盼,但H先生却无所谓,这是为什么呢?

原来,公司单子接得多,但业务部门安置了很多老板的亲戚、朋友,这些人跟单,常为了去好地方,如长三角、珠三角等发达地区,闹得面红耳赤。为



投资自己 是最好的投资

此事,经理也时常烦恼。H先生却反其道而行之:人家不愿去的地方,如云贵偏僻的山区,四川偏僻的小城小镇等就是他的去处。

经理看到H先生如此,也反过来体谅他,要他住得好一点,3天的事,愿意呆7天就7天,出差补贴照常。

其实,H先生倒不是为了讨好经理,而是出于健康考虑。比如,他来到云南的某小城,盯一下活,开头交代仔细,最后再查验一番,当中的时间就全都由自己掌握。

天天睡到自然醒,精神自然也好。去小城的小巷小街逛逛,或者到城外的溪流看看人家放鸭子,兴致高了就坐长途车去附近的景区看看,或者跑到街上尝尝各色小吃——小地方的小馆子与大城市的饭店不同,在这里吃东西既天然,又便宜。

H先生说:“我一年四季都在度假,简直爽死了!年假?我不需要。”

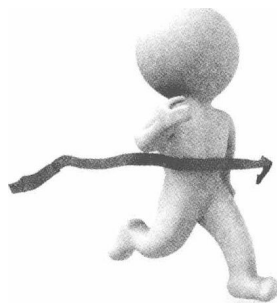
说到底,休假是一种维护保养身体的方式,是要自己保持充沛的精力、放松的心情、舒适的身体和崭新的生命感悟,以迎接新的挑战,到达更高的人生境界。



申请休假注意事项

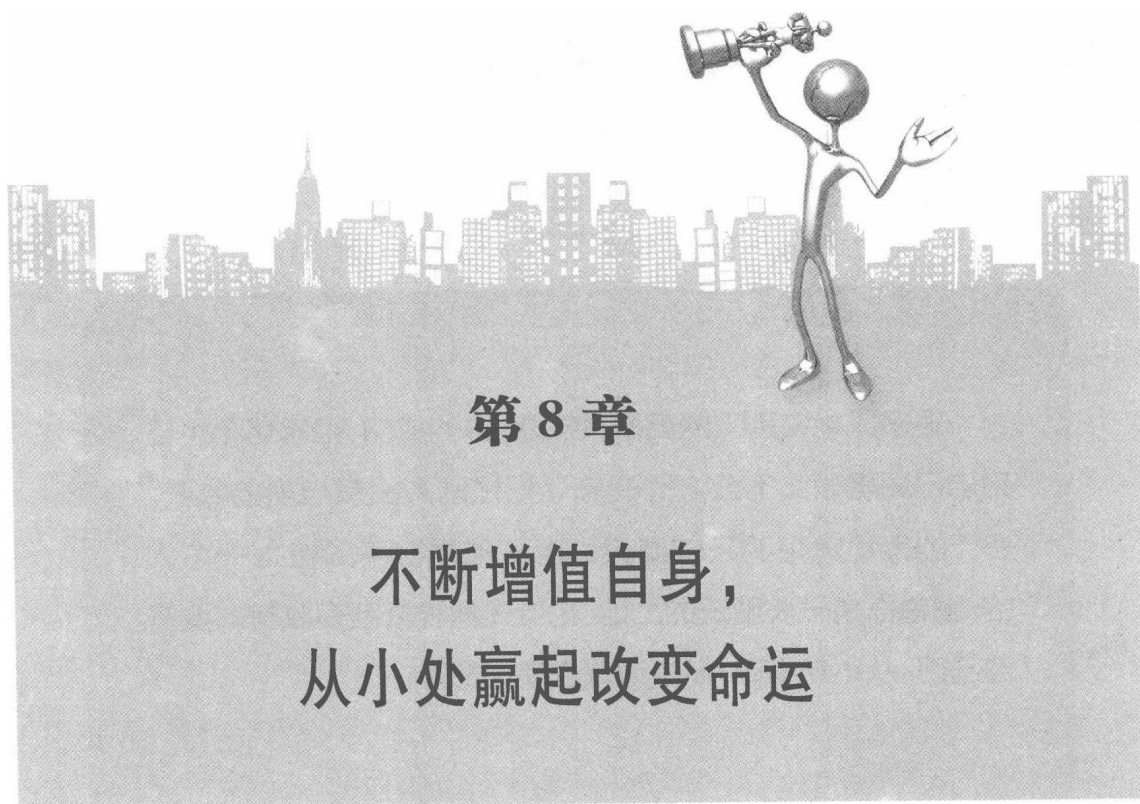
- 别把休假申请函当辞职信写。
- 明确休假的起止时间。如果你不能确定,就写明原因。
- 如果你希望谁来接替你的工作,要明确指出。
- 把你的联系方式留给上司和同事,以便有急事时联系到你。
- 如果你的休假申请被批准,甬忘给你的上司和接替你工作的同事发一封确认信,并表示感谢。





很多人艳羡别人的高薪,嫉妒别人的成功,抱怨这个世界对自己竟是如此不公。他们忘了那是别人投资自身的收获。今天的行动决定明天的结果。老天爷是公平对待每一个人的,哪怕你是一块肥沃的土地,也要先播种才会有收获。投资自己吧,从小处赢起,渐渐地改变整个命运。

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



第 8 章

不断增值自身，
从小处赢起改变命运

**TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI**



TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

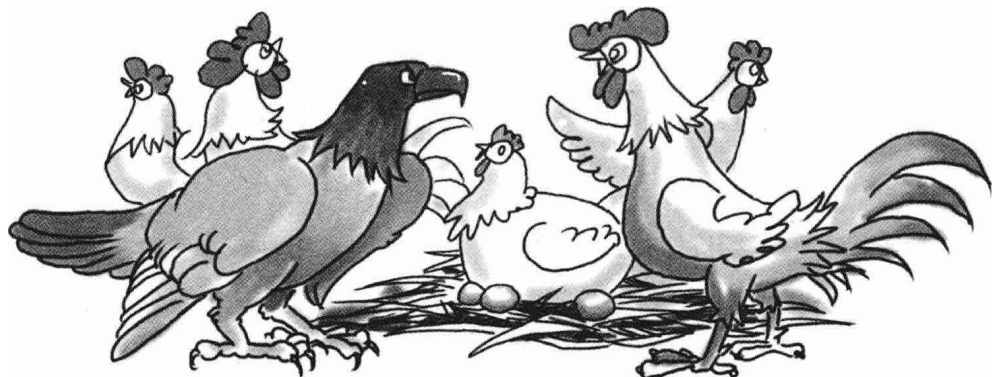
TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



对自身价值有个清晰的掂量

如果你是只鹰，却把自己当成鸡看，你就会变得和鸡一样，根本没有飞的愿望；如果你是只鸡，却把自己当成鹰看，想要从山顶上飞翔起来，你就会跌得粉身碎骨。

一个人在高山之巅的鹰巢里抓到一只幼鹰，就把它带回家养在鸡笼里。这只幼鹰和鸡一起啄食、嬉闹、休息，它以为自己也是一只鸡。这只鹰渐渐长大，羽翼丰满了，主人想把它训练成猎鹰，可由于终日和鸡混在一起，它已经变得和鸡完全一样，根本没有飞的欲望了。主人试了各种办法，都毫无效果，



投资自己 是最好的投资

最后把它带到山顶上，一把将它扔了出去。这只鹰像块石头似的直掉下去，慌乱之中它拼命地扑打翅膀，就这样，它终于飞了起来！

我们每个人在潜意识里都对自身价值有个认识，有的人认为自己是只鸡，有的人认为自己是只鹰。可怕的是，我们对自身价值的认识往往不那么准确，就和寓言故事里的鹰一样。不能认识自身价值的人，又怎么能掌握自己的命运呢？

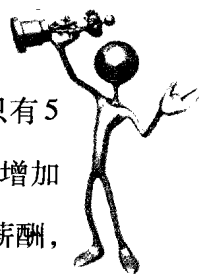
如果你是只鹰，却把自己当成鸡，你就会变得和鸡一样，根本没有飞的愿望；如果你是只鸡，却把自己当成鹰，想要从山顶上飞翔起来，你就会跌得粉身碎骨。

许多大学生迈出校门时颇为骄傲，心怀梦想，渴望成功。当他们进入企业之后，却发现现实与理想间有着很大的落差，由于无法及时地调整心态，很多人选择自暴自弃，与上级、同事沟通消极，无法融入新环境，使自己摔倒在职业生涯的起跑线上。为什么职场新人与企业间总是存在着矛盾？屡屡出现的这种状况难道就无法解决吗？其实根本原因是职场新人无法给予自己清晰理智的自我定位。具体来讲，自我定位就是要清楚自己“能干什么？”“社会能给我什么机会？”“我选择干什么？”“我怎么干？”等问题，使自己的理想可操作化，为前进提供明确的方向。

我们怎样来估量自己的价值呢？价值并不等于钱，但是和钱密切相关。钱不能买到一切，但钱又确实是一个可以衡量价值的硬标准，钱的量化可以帮助我们看清许多问题。

一个产品的市场价值往往取决于这个产品的实用性或商品化程度。假定一个产品价格为1万元，预期销售数量达1000个时，其市场价值就达到1000万元。假定该产品是由5个人开发和生产的，相关销售、维护和管理费





用不计，则一个员工的市场价值就高达200万元，哪怕这名员工年收入只有5万元。有了高的市场价值，就有了增加薪水、奖金和福利的基础，就会有增加收入的希望。一般开明的公司都会根据员工的市场价值大小来决定其薪酬，这样才能留住人才，从而获得更大的利润。

一个人，不要单看自己赚了多少钱，也不要埋怨自己的收入低，而要更多地看看自己的市场价值到底有多高。你能给公司创造多少财富？只有认清了这个问题，员工和公司才能够共同地为促进市场价值最大化而努力，并实现员工提高收入、公司提高利润的双赢局面。

在一次讨论会上，一位著名演说家手里高举着一张20美元的钞票，面对会议室里的200个人，问道：“谁要这20美元？”一只只手举了起来。他接着说：“我打算把这20美元送给你们当中的一位，但在送出之前，请准许我做一件事。”说着，他将钞票揉成一团，然后问：“谁还要？”大家都举起手来。他又说：“那么，假如我这样做又会怎么样呢？”他把钞票扔到地上，踏上一只脚，用脚碾它。而后，他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。

“现在谁还要？”大家还是举起手来。

“朋友们，你们已经上了一堂很有意义的课。无论我怎样对待那张钞票，你们还是想要它，因为它并没有贬值，它依旧值20美元。在人生道路上，我们会无数次为自己的错误决定付出代价，或者遭遇逆境被打击得粉身碎骨，觉得自己似乎一文不值了。其实，无论发生什么，或者将要发生什么，在上帝的眼中，你都永远不会丧失价值。在他看来，你依然是无价之宝。”

这个故事告诉我们：生命的价值不在于我们身处的环境，而在于我们自身独有的价值。

在中国，也有一个蕴涵同种哲理的故事：



投资自己 是最好的投资

一位青年感到非常困惑，便来到寺庙向一位禅师求教。

“大师，有人称赞我是天才，将来必有一番作为；也有人骂我是笨蛋，一辈子不会有多大出息。依您看呢？”

“我想先听听你如何看待你自己呢？”禅师反问道。

青年摇摇头，一脸茫然。

半晌，大师开口说：“在我们生活中，同样一斤米，用不同的眼光去看，它的价值便迥然不同。在炊妇眼中，它只不过可以做两三碗米饭；在农民看来，它最多值1元钱；在卖粽子的人眼里，用它包成粽子后，可以卖到3元钱；在制饼者看来，它能被加工成饼干，卖到5元钱；在味精厂家眼中，它可以提炼出味精，卖到8元钱；在制酒商看来，它能酿成酒，勾兑后，卖到40元钱。不过，米还是那斤米。”

大师停了停，接着说：“同样一个人，有人将你抬得很高，有人把你贬得很低，其实，你就是你。你究竟有多大出息，你自身有多少价值，完全取决于你到底怎样看待自己。”

青年听到后知道了答案，心情也豁然开朗。

怎样才能使自己变得更更有价值呢？价值，绝不是别人给予你的评价，而是你自己努力的结果。自己的价值就是把命运掌握在自己手中，不要过于在乎外界对你的评价，只有你自己才是命运的主宰者。

小P是某重点大学生物系的毕业生。毕业后工作难找，他离校3个月了还没有找到工作，急得像热锅上的蚂蚁。

又过了一段时间，小P终于在南京一家大型国企找到了工作，供职于企业宣传部，月薪1500元。

作为重点大学的本科毕业生，拿着这样的低薪，小P自然是心有不甘，不





过他倒是挺受欢迎的，很快就和同事们打成一片，在单位里的日子也并不算太难过。

半年后，他的薪水涨到 2400 元。因为适应了环境，小 P 并没有跳槽的打算，虽然他心里对自己的薪水极其不满。

过春节时，亲朋好友在一起相聚，小 P 遇到一位做人事经理的表哥，表哥的一席话让他改变了自己的心态。

表哥的话对他很有杀伤力：“你以为你值多少钱？2400 元就不错了，为什么？因为像你这样在企业宣传部跑跑腿的角色，给我 2000 元，我就能在人才市场上招到一大堆。”刺激完小 P 后，表哥又帮他分析说：“人才的市价是由你创造的价值决定的，你想想你每天的工作创造了多少价值？领导是不是离不开你？如果你要获得高薪，很简单，请发挥你最能够创造市场价值的一面。当你为老板赚钱了，你就有话语权了。”

小 P 转变了心态，觉得现在的单位并没有亏待自己。不过他不相信自己只值 2400 元。趁着年轻，他想闯一闯，便辞职了，来到福建一座小城市的一家饲料厂做销售员。小 P 的口才很好，擅长推销，在这里工作起来如鱼得水，很快就成为销售骨干。年底，他回乡参加亲朋聚会，再和那位表哥相见时，他告诉对方，自己的实际年收入已经超过 10 万元，而且增长潜力还很大。

在企业当中，你到底是怎样一个人扮演何种角色？如果你能够给出准确的答案，那么你就知道了自己的位置，也知道了努力的方向。

一个人找到自身价值，就是找出自己最值钱的部分，然后用它来实现经济效益。所以，不要抱怨自己的薪水低，也不要感慨怀才不遇，先想一想：我有没有价值？我的价值在哪里？我怎样发挥出它？不断提升自身的价值，抓紧时间给自己定位并时刻激励自己，这样就离实现梦想不远了！



投资自己 是最好的投资



正确认识自身价值四法

- 通过与他人比较来认识自己。
- 从他人的态度中去认识自己：他人的态度是观察自我的一面镜子。在观察中，要注意参考大多数人的意见，而不要只在乎好朋友看法。
- 借助学习或工作成果来确定并认识自我的价值。
- 坦率地与朋友交流对自己的看法。如果自我认识和他人对自己的认识达成统一，就证明自我观念是正确的。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI



TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI

打造自我增值系统

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

人生就像一场马拉松，我们要把遥远的距离分割成一个个小目标，打造一个自我增值系统，最后实现人生理想。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，一名叫山田本一的日本选手夺得了世界冠军，爆出了个大冷门。在这之前，他成绩平平。当记者问他依靠什么取得如此惊人的成绩时，他说：“凭智慧战胜对手。”

当时，很多人内心里都认为这个选手取得冠军纯属偶然。但是10年后，他在自传里详细地描述了自己的夺冠历程，改变了人们对他的看法。

他写道：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程终点。比赛开始后，我就以百米冲刺的速度，奋力地向第一个目标冲去，到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去，结果很容易取得好成绩。起初，我常常把目标定在40公里外终点的那面旗帜上，结果跑到十几公里时就疲惫不堪了。我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”



投资自己 是最好的投资

人生就像一场马拉松，我们要把遥远的距离分割成一个个小目标，打造一个自我增值系统，最后实现人生理想。

苏格兰学者汤玛士·卡莱尔说过：“我们该做的不是看着远在天边的东西，而是做已经在手上的事。”越是远大的目标，看起来越是遥不可及。但如果你将它分解成一个个分目标，便会觉得它们离你并不遥远。如果你能完成每天、每周、每月、每年的目标，就会距离原定的远大目标越来越近，直至最后完全实现它。

大多数人之所以半途而废，其实并不是因为目标过高、难度太大，而是觉得成功似乎远在天边，遥不可及。确切地说，他们不是因为失败而放弃，而是因为倦怠而失败。每一个成功者都是在达成无数小目标之后才实现伟大梦想的。巍峨的高山是一步步用脚量下来的。大成功是由实现小目标累积起





的,所以,要把你的人生大目标分解成多个易于达到的小目标,一步步脚踏实地。每前进一步,实现一个小目标,就能体验到成功和成长,而这种成功将强化你的自信心,使你始终处于愉悦的成就感之中,并激励你发挥潜能,去奔赴下一个目标。

职场人士为了博取成功,应该打造自己的增值系统。所谓“增值”,从外部因素看,往往直接表现在职场身价的提高,这不仅包括薪资、奖金、福利等显性报酬,还包括职场口碑、参与过的项目所在行业或企业的美誉度、知名度等隐性因素。那么,怎样打造增值系统呢?

首先,要理智、客观地审视自己目前的工作和心理状态,把职业资本的各个方面,包括专业背景、职业技能、工作经验、人脉等,进行梳理,明确自己的核心竞争力所在。

然后,要明确个人的职业定位,包括行业、职位和角色定位等,确定个人短期或中长期职业发展目标,把自己现在的位置、目标位置,实现目标的各种不同路径、路径中需要经过的各个阶段的关键点等都弄清楚。

最后,要实施自己的计划。既要提升自己的专业知识和技能,又要培养个人综合能力,不断拓宽视野,同时避免急功近利。不要过度看重报酬的提高,要拿出毅力和恒心,遇到困难,不要随意更改计划。

人和商品一样有一个属于自己的价格。石头和玉器的价格是不相等的,要让自己有玉器的价格,就要不停地打磨自己。我们值多少钱不是我们把自己定义多少钱就值多少钱,而是别人或社会肯定我们值多少钱那才是多少钱。年轻也许是我们的本钱,但不把握好青春的光阴,那就一文不值。要想得到别人高价的认可,就必须自我增值。很多人都在关心眼前的利益,在还没有做出成绩前就开始向老板唠叨工资低、待遇不好,你是否想过:如果你离开这家公司,还能拿到这份薪水吗?



投资自己 是最好的投资

一点点地投资自己,提升自己的能力,打造自己的综合实力,这才是立足社会之本。人可以自我增值的地方很多,你的形象、学识、头脑、技能、职业、人脉和健康等,都需要苦心经营才能有所收获。只要你扎扎实实地在这些方面付出,个人价值自然就会提升。你付出的越多,提升得也就越多。同时,这些方面又互相影响、互相依存:形象的提升会给你的人脉经营带来利好;知识的提升也可以让你结识另一个层次的人;结交层次高的人越多就越有助于提升你的能力。最终量变引起质变,让你的社会价值、人生价值实现飞跃。

L 先生现任一家外企的财务总监。他 20 年前从北京某名校毕业,从小职员做到 CFO(财务总监),就是一个不断增值自我的过程。

L 先生毕业之后一直在做财务。他从参加工作开始,就一直不停地补充各种知识。1992 年,他第一批通过注册会计师考试。1999 年,他参加母校和澳大利亚一所大学合办的第一期 MPA 班,用全部的业余时间来学习,毕业之后既拿到了学位,又通过了澳大利亚注册会计师资格考试。

在专业领域,L 先生一步一个脚印,先后取得中国注册会计师、ACCA、澳洲 CPA 和加拿大 CGA 资格考试,使自己可以处理跨国会计业务。

后来,L 先生跳槽到一家国际会计师事务所工作了 9 年,在此期间积累的工作经验为现在做财务总监提供了一个很好的背景平台。L 先生回忆道:“平时工作很忙,我为了拿到 MPA、CPA 资格,可以说将近 3 年里没有休息过一个周末。我白天工作,晚上基本上都在学习。学习,学习,再学习,现在回忆起来,真的很佩服自己的毅力。”

做上财务总监,L 先生并不满足,也不认为自己的努力就到了尽头。他说:“当代财务总监要承担的角色已从昔日的‘账房先生’上升到企业发展顾问的高度。要参与企业战略规划,就意味着要有更多的付出,对能力也提出更高的要求。”现在,L 先生正学习一些政治经济学领域的知识,以进一步提





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

升自我，顺应社会和时代的发展。

曾经在超市的海产区看见一只螃蟹，它不顾身遭捆绑的处境，非常努力地想从标价“¥19.99”的箱子往标价“¥29.99”的箱子里爬！螃蟹是无心的，但这幅场景很让人难忘。人生也是如此，我们穷尽一生，就是不停地提升自己，一步一个脚印地往上爬，其中既有辛酸，更有快乐和感动！



自我增值怎样从每天做起

- 每天保持必要的运动，让细胞充满活力。
- 每天保持自信和微笑，让快乐感染自己。
- 每天保持必要的学习，让知识滋养大脑。
- 每天保持收支的平衡，让积蓄不要流逝。
- 每天保持良好行动力，让业绩步步攀升。
- 每天保持外交官水平，让关系持续增值。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



短线是银，长线是金： 经得住“股价”的涨涨跌跌

职业生涯就和炒股一样，做长线还是做短投，都有讲究。大多数跳槽者对现状不满，实际上，也许他（她）现在抓住的就是绩优股。

有一棵苹果树，从幼苗长到成年，终于开始开花结果了。

第一年，它结出 10 个苹果，9 个被人拿走了，自己剩下 1 个。对此，苹果树无比气愤，于是它自断经脉，拒绝成长。

第二年，苹果树仅仅结了 5 个苹果，4 个被人拿走了，自己剩下 1 个。

“哈哈，去年我拿到 1/10，今年拿到 1/5！翻了一番。”这棵苹果树心理平衡了。

但是，它原本可以继续成长。譬如，第二年结出 100 个果子，被拿走 90 个，自己得到 10 个。很可能，它被拿走 99 个，自己得到 1 个。但没关系，它还可以继续成长，第三年结 1000 个果子……

第三年，苹果树仅仅结了 3 个苹果，2 个被拿走，自己得到 1 个。

第四年，苹果树仅仅结了 2 个苹果。老农一怒之下，把它砍了，劈成柴火，烧了。





SHI ZHUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

苹果树的故事告诉我们：放长线才能钓大鱼，如果目光短浅，就会危及自身。人的成长和这棵苹果树一样，在一开始得到多少果子不是最重要的，成长本身才最关键。当苹果树长成大树时，就会有更满意的收获。

俗话说：“短线是银，长线是金。”我们要经得住自身身价的涨涨跌跌，没有长远的目光和宽广的襟怀，患得患失、斤斤计较的人，是永远不能获取成功的！我们可以想一想自己的成长历程，是不是曾被什么困扰着、自己采取了何种态度、这些态度是否对自身以往的发展构成阻碍、自己又需要怎样的改进等。

曾有一个职业发展方面的调查：在 500 个学生毕业择业时，有 400 人选择了赚快钱的行业和职位，而另外 100 个人则按照自己明确的职业目标和规划做出了选择，虽然他们一开始并不那么耀眼，但 10 年之后，在这 500 个人当中，赚钱最多的人是那 100 个人。

小 A、小 B 和小 C 都是数控专业的大专毕业生，在毕业时到同一家公司去实习，见习岗位为数控机床。实习期间，小 A 是三人中最聪明、能力最强的，但他感觉实习不是正式工作，因而不看重实习机会，常常不是迟到就是请假。实习单位认为他不遵守考勤纪律，于是实习期满未作留用。小 B 感到数控操作很辛苦，不能坚持下去，因而中途退出。小 C 很喜欢这份工作，从头至尾都认真地见习，从不怕辛苦，虽然资质平平，但最后还是被实习单位留用。

这三位同学在青年求职者中非常具有代表性。有些求职者像小 A，非常聪明，但目光短浅，不给自己做长远的打算，最后浪费青春；有些求职者像小 B，没有毅力，好逸恶劳，总感到工作辛苦，常常主动放弃机会；有的求职者像小 C，虽然资质不那么出色，但能够稳扎稳打，珍惜就业机会，谦虚



投资自己 是最好的投资

好学,有很好的发展前景。要想在职场上求得发展,除了具备硬实力如学历、技能和培训等,更需要有小C那样的积极态度,拿出韧劲,走可持续发展的道路。

事实上,大部分人对岗位的新鲜劲过去后,就会进入职业倦怠期。克服这种倦怠坚持下来尤为重要,而不是另觅高就,因为跳槽频繁会造成职业发展不顺利,也无法深入地了解一个行业。要避免进入这个怪圈,还是那句老话:“放长线,钓大鱼。”要给自己设定一个发展目标,有了目标,在遇到困难或挫折时,就会产生去克服它们的动力,而不是看不到未来,对现状丧失信心。

每个年轻人都要有正确的职业价值观,在求职时不应只重视工资待遇、工作是否轻松、工作是否有乐趣等,而要意识到赚薪水不如赚经验,我们真正需要积累的是能力。刚走入社会就盯住薪水是一种浮躁的心态,对人生极其有害,虽然暂时看不到这种危害性,但等到你发现时往往悔之晚矣。

近年来,人才流动加快,职场人士跳槽的周期也日渐缩短。可对大部分企业来说,很难接受频繁跳槽的人。一般企业能够接受的合理范围是在2~3年,太短的跳槽周期不但影响个人的发展,也难以留给新单位好印象。

当职业发展遭遇瓶颈时,不要急着选择新的方向。而要先想想是否还有发展空间,离自己的目标仍有多少距离。如果距离不远,是否有措施来实现跨越等。

职业生涯就和炒股一样,做长线还是做短投,都有讲究。大多数跳槽者对现状不满,实际上,也许他(她)现在抓住的就是绩优股。

F先生从医科大学毕业,到一家民营医院做外科医生已经4年。

因为他技术过硬,服务态度又好,常常受到病人的交口称赞,应该说做得





TOUZI
SHI ZHUAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

挺有成就感的。可是，最近的一次同事聚会让他心烦意乱。原来，两年前医院里的一些同事纷纷改行做了医药销售代表，很多人已经赚到百万，还有成为大型医药企业的中层领导，而F先生却在原地踏步。

看着老同事一个个升职、加薪，F先生很受打击。想想自己，在医生这个职位上慢慢爬，不知道何时才是出头之日，平日的那点成就感早就荡然无存。虽然现在领导很看重自己，但自身的经验和资历还是远不及那些老牌主任医师，不知道何时才能熬到提职称、涨薪水。然而，另一方面呢，做医生是自己的理想，自己也正被医院提拔为年轻骨干医生，以后的前景也非常光明。如何抉择呢？

F先生考虑良久，还是选择留下。

他是这么认为的：第一，医生转行做医药销售，光凭交际能力是不行的，如果没有足够的关系网，是很难发展的。自己在业务上虽然好，但是平时没有注意建立关系网，没有巩固、稳定的销售渠道。第二，自身性格略带内向，并不适合做医药销售人员。第三，如果跳槽的话，多年的工作经验就浪费了。因为这几年的工作积累都是在医疗临床领域，重新在销售领域起步，将付出更大的努力。第四，作为医院的年轻骨干医生，自己有很大的发展前途。现在院方很重视挽留人才、培养人才和重用人才，自己在这里将会有光明的前景。

就这样，F先生在“短线”与“长线”的比较中，最终选择了长线。

职业道路是一条漫长且艰难的道路，它将伴随你的人生。准确的判断、坚定的毅力、个人的实力和不可预计的机遇等，所有因素都是通往成功之路的铺路石。一步登天，只是妄想。



投资自己 是最好的投资.....



跳槽的几点建议

- 跳槽要符合自己的职业规划,要保持职业发展的连续性。
- 不要因为攀比而跳槽,也不要单纯为了薪水而跳槽。
- 每次跳槽最好间隔三年以上。
- 缺少发展空间时可以跳槽。
- 技能上很难有提高时可以跳槽。
- 如果决定跳槽,就要早做准备和筹划,临了当机立断。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



学会把自己经营成金子招牌

品牌是一种品质的承诺保证，在高度竞争的市场中，往往左右着消费者的购买选择。对个人而言，建立职业品牌与口碑，是让自己在竞争激烈的职场中脱颖而出的制胜秘诀。

有一个寓意颇深的小故事：

小狗旺旺到处找工作，忙碌了好多天却毫无所获。它垂头丧气地向妈妈诉苦说：“我真是个一无是处的废物，没有一家公司肯要我。”

妈妈奇怪地问：“那么，蜜蜂、蜘蛛、百灵鸟和猫呢？”

旺旺说：“蜜蜂当了空姐；蜘蛛在搞网络；百灵鸟是音乐学院毕业的，所以当了歌星；猫是警官学校毕业的，所以当了保安。我和他们不一样，我没有接受高等教育的经历和文凭。”

妈妈继续问道：“那还有马、绵羊、母牛和母鸡呢？”

旺旺说：“马能拉车，绵羊的毛是纺织服装的原材料，母牛可以产奶，母鸡会下蛋。和他们不一样，我什么能力也没有。”

妈妈想了想，说：“你的确不是一匹拉着战车飞奔的马，也不是一只会下



投资自己

是最好的投资

蛋的鸡,可你不是废物,你是一只忠诚的狗。虽然你没有受过高等教育,本领也不强,可是,一颗诚挚的心就足以弥补你所有的缺陷。记住我的话:儿子,无论经历多少磨难,都要珍惜你那颗金子般的心,让它发出光来。”

旺旺听了妈妈的话,郑重地点点头。

在历尽艰辛之后,旺旺不仅找到了工作,还当上了行政部经理。鸚鵡不服气,去找老板理论,说:“旺旺既不是名牌大学的毕业生,也不懂外语,凭什么给他那么高的职位呢?”

老板冷静地回答说:“很简单,因为他是一只忠诚的狗。”

为什么起先一无是处的小狗摇身一变,当上了行政部经理呢?它的成功在于找到了自己的招牌——忠诚。

我们每个人身上都有一块招牌,你相信吗?陈某某,老实人;胡某某,暴发户;肖某某,够义气;郑某某,人中精英……我们心里是不是这样给别人贴过招牌?反过来,别人是不是也给我们贴上过某种招牌?

用现代语说,这个招牌就是品牌,它不只对产品有用。在职场中,个人品牌已越来越被人们所看重。品牌是一种品质的承诺保证,在高度竞争的市场中,往往左右着消费者的购买选择。对个人而言,建立职业品牌与口碑,是让自己在竞争激烈的职场中脱颖而出的制胜秘诀。

中国品牌研究院的《中国个人品牌价值百强榜》曾推出过榜单,其评测对象为中国内地公众人物,范围包括企业家、运动员、演员、主持人、导演、作家、经济学家和社会活动家等,排在这一榜单前30名的人士平均个人品牌价值高达七千多万元。对于职场人士来说,自己的姓名不仅仅是一个代号,还包含了知名度、美誉度、雇主满意度和忠诚度等品牌元素。品牌对个人的价值就如同质量和美誉度对于产品一样重要。





那些能够在市场竞争中生存下来的公司，也是最能洞察市场变化并打造自己品牌的组织。能够在职场中获得成功的人，则是那些能够选择最适合自己的职业，并将个人才能发挥到极致、形成极高个人声誉的人。实际上，我们每时每刻都在用自己的言语、行动，甚至穿着打扮传递着个人的独特品牌形象。价值观念、思维模式、行为习惯、专业技能、性格特征和外在形象等都是个人品牌价值的组成部分，会塑造出你的品牌形象，为你创造出经济效益。

现在，我们来更详细地了解一下个人品牌。

第一，个人品牌包括两个方面：品牌质量和品牌精神，也就是我们常说的“德艺双馨”。做到这一点就有了成为金字招牌的基础。

第二，个人品牌具有持久性和可靠性。一个人的声誉一旦形成就很难更改，一个人给人留下的印象尤其是公众印象，也是很难改变的。

第三，个人品牌不是自封的。俗话说：“群众的眼睛是雪亮的。”任何产品或企业的品牌给消费者留下的印象都不是广告吹嘘出来的，个人品牌也是如此。

第四，个人一旦形成品牌后，他（她）跟职场的关系就会发生根本性变化。如同企业一样，当有了品牌，做任何事就会相对容易一些。对于个人来讲，一旦建立了品牌，工作上就会如鱼得水，事半功倍。

美国管理学家华德士曾说：“21 世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。”当今时代，个人的职场品牌逐渐凸显。在职场中，成败往往由微妙的个人品质所决定。一旦个人品牌遭到破坏，将难以在短时间内恢复，职场优势也将不复存在。

小 G 和小 M 是同届的硕士毕业生，他们在同一个单位工作一年后，差不多同时跳槽。因为跳槽的方式不同，给他们的职场口碑带来了很大的影响，



投资自己 是最好的投资

使得他们的发展差距也越来越大。

小 G 有着精湛的专业技能，在职场上的优势要比小 M 大得多，但正因为拥有技能上的优势，因此非常骄傲，整天以精英自居，在办公室里颐指气使，得罪了不少人。老总看中他的能力，也就对他睁一只眼闭一只眼。但小 G 心气太高傲，他想寻找更好的工作平台，于是决定跳槽。在跳槽的时候，因为他正在担任公司的一项重要项目的技术检验员，公司劝他做完工作再走，毕竟现在公司确实很难找到可以替代他的人。小 G 却丝毫不为所动，最后竟然来个不辞而别，让公司老总急得恨不得撞墙。

小 M 是个低调的人，不爱出风头，也很少在老总面前秀出自己的能力。因为感到不适合现在的职位，他也准备跳槽。跳槽时，他遵照职场的规则提前一个月把辞职报告递上去，同时还在适当的时间与老总面对面进行了交流，谈了自己的想法。老总听后十分赞赏，觉得他与当年自己年轻时的想法不谋而合，这才知道自己平时小看了小 M，无奈小 M 执意要走，最后老总竟然把他推荐到自己的一个朋友的公司做管理工作，并且一再向朋友交代：“小 M 是一块低调的金子。”

小 G 先后到几家企业应聘未果，因为是同一行业，大家对他的所作所为都有耳闻，知道他在前一家公司做得不好，更由于他的不辞而别，人们都对小 G 的人品产生了怀疑。最后，小 G 不得不一再降低要求，在一家小公司谋了个低级职位。

高超的职业技能、高效的工作方式固然重要，但可以被他人所借鉴；而职场品牌不仅直接影响着职业生涯，而且是独一无二的，会让你变成一个魅力无限的人。让我们投资一点点时间，经营一下自己的职业品牌吧！





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运



提高职场声誉的小建议

- 微笑、淡定、宠辱不惊，拥有气质上的优势。
- 精益求精地完成工作，没有工作能力的人不会有好名声。
- 不要背后议论别人，长舌的名声很糟糕。
- 要有包容心，不要尖酸刻薄。
- 主动秀出自己，让别人看到你的成绩。
- 维护自己的名誉，及时化解误会。



投资自己 是最好的投资

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



成为投资自己的赢家， 拥有更可靠的未来

我们是不是也须把眼光放长远点，不要刻意地挣眼前的小钱，把时间花在投资自身上，提升自己的各种能力，打造出一种别人无可替代的核心竞争力，成为最后的赢家？

有两个乡下小伙子，A 和 B，一起挑水去城里卖，一桶卖 1 元，一天可以挑 20 桶。

不几天，A 发现了问题，他说：“我们每天挑水，现在可以挑 20 桶，但等我们老了还可以一天挑 20 桶吗？我们为什么不现在挖一条水管到城里，这样以后就不用这么累了。”

B 被这个想法吓了一跳，他好心地提醒 A：“如果我们花很多时间去挖水管，一天就赚不到 20 元了。”

他不同意 A 的想法，就继续挑水。

A 开始每天只挑 15 桶，利用剩下的时间挖水管。

5 年后，B 继续挑水，但只能挑 19 桶；相比之下，A 挖通了水管，每天只要打开水龙头就可以赚钱。



A 充分利用现在的时间投资于未来,5 年后就收获了硕果,而 B 只看重眼前的利益,结果呢,年岁日增竞争力不再,收益也日渐滑坡。A 成功了!

这个故事警示我们:许多人都像 B 一样,每天把时间都花在公司,白天上班,晚上加班,为的只是要赚取眼前的 20 元。

我们是不是也须把眼光放长远点,不要刻意地挣眼前的小钱,把时间花在投资自身上,提升自己的各种能力,打造出一种别人无可替代的核心竞争力,成为最后的赢家?

第二次世界大战结束后,以美、英、法为首的战胜国经过多次会谈,决定在美国纽约成立一个协调处理世界事务的联合国。刚刚成立的联合国机构缺乏资金,经历了二战浩劫的各国政府也都国库空虚。那么,如何在寸土寸金的纽约拥有一片自己的立足之地呢?联合国对此一筹莫展。得知这一消息后,美国著名的洛克菲勒财团经过商议,果断出资 870 万美元,在纽约买下一块地皮,无条件地赠予这个刚刚挂牌的国际性组织。同时,洛克菲勒家族也把毗邻这块地皮的大面积地皮全部买下。

当时,许多人无法理解洛克菲勒家族这样的大手笔。看到他们这么轻易地捐出 870 万美元的财富,有人甚至断言说:如果这样经营,不出十年,洛克菲勒家族就会破产。但事实并非人们断言的那样。联合国大楼周边的地价随着大楼的建成而一路飙升。几年之后,巨额财富就源源不断地涌进洛克菲勒财团。

我们一再拿个人的投资和企业的投资相比较,就是因为两者具有共通性——投资讲究的是长远利益。

给未来一个长远的投资,是每个人都应该牢记的至理名言。无论任何时候,我们都不应该抱怨成功离我们太远,而是应该好好地问一问自己:平时是不是规划过未来?有没有做出立足长远的投资?上天从来不会辜负一个人

投资自己 是最好的投资.....

的汗水与努力。

在当今社会,许多人面临的首要问题就是就业,但在就业上,多数人都是失败的。究其原因,有的人是迫于生存压力而选择先就业;有的人是因为选错专业,又没有培养起其他技能,所以别无选择,只能找到什么工作就做什么;有的人是冲着待遇而选择考公务员;有的人是顺应潮流,加入“被考研”行列……总之,很多人是为了眼前的利益或迫于压力,而选择了一条并不适合自己的道路。之所以出现这种错误选择,根源在于没有提前规划自己的未来并进行相应的核心竞争力构建。当遇到不利环境时,会没有任何抵抗能力,不堪一击。

一个人没有长远的规划,就像航船缺乏罗盘一样,在茫茫大海中行驶却没有航线,只能随波逐流。一旦个人明确了目标,下定了决心,有一种对成功的渴望,就会产生强烈的使命感和激情,在这种情况下,将没有什么能阻止他(她)达到目标。

未来很长,也很短,关键看你站在哪个高度看待未来。一个时刻憧憬未来的人,必定是不吝惜投资于自己的。

最后,我们再来看一个有名的、听起来和投资自己没有关系的职场故事。这是一个真实的故事,发生在世界著名的里兹·卡尔顿酒店。

一个行李员接到一个电话,原来有一位客人将一份文件落在了酒店里。第二天9点,这位客人出庭时将需要用到这份材料。而无论他回来取或者派人送到机场都已经不可能了,因为再有半个小时这位客人就要登上从华盛顿飞往纽约的飞机了。听着电话里客人焦急的声音,行李员下决心在开庭前一定要将材料送到客人手中,于是自费买了一张机票,搭乘当晚最后一班飞机飞往纽约!做这样的决定并不容易,因为他知道酒店是不可能给他出路费的,而且在工作时间自作主张跑到纽约去,他可能会因此被炒鱿鱼。但他认





TOUZI ZUI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

第8章

不断增值自身，从小处赢起改变命运

定了帮助这位客人也是他工作的一部分，虽然员工守则中并没有注明一个行李员必须要这样做。

客人在法庭门口接过文件时，那份感动和感激无法用语言来表达。当服务生忐忑不安地回到酒店时，让他没想到的是，自己受到了最隆重的接待：总经理、部门经理都站在门口列队等候。原来那位客人打电话到酒店里，表达了自己的感激之情，说像行李员这样具有主动服务意识的员工真的很难得，并且表示以后到华盛顿去，一定还要住在拥有这样优秀员工的里兹·卡尔顿酒店里。

这件事后来被《纽约时报》的一位记者知道了，于是写了一篇非常感人的报道，一时间大家都知道里兹·卡尔顿酒店有这样一个主动帮助客人、积极服务的员工。声名为此大振的里兹·卡尔顿酒店特别开展了向这位普通员工学习的活动。

为什么要在全书最后讲这样一个看起来不相关的故事呢？因为生活对于我们来说，只有两种形态，一种是主动的，一种是被动的，大多数人一辈子浑浑噩噩，从来不主动追求什么，生活给自己什么就接受什么，逆来顺受。只有少数人主动思考世界，主动参与世界，主动改变世界。一个人有了主动性，一切都会变得那么简单，就像里兹·卡尔顿酒店的行李员一样。

投资自己，说到底，是一种生活态度，是一种主动性。有了主动性，确定方向的苦思，坚持到最后的毅力，都不是问题。有了主动性的人，也不需要别人的指点，就会不自觉地思考自己，改进自己。有句话说得好：“此时我们可以不成功，但是我们不可以不成长。”就让我们插上主动的翅膀，成为投资自己的赢家，拥有更可靠的未来吧！



投资自己 是最好的投资.....



赢得未来的金玉良言

- 学历代表过去,财力代表现在,学习力代表将来。
- 没有目标的人永远为有目标的人去努力。
- 老板只能给你一个位置,不能给你一个未来。
- 今天的优势会被明天的趋势所代替,请把握趋势,把握未来。
- 聪明的人看得懂,精明的人看得准,高明的人看得远。
- 所见所闻改变一生,不知不觉断送一生。
- 意外和明天不知道哪个先来。没有危机是最大的危机,满足现状是最大的陷阱。





TOUZI ZIJI
SHI ZUIHAO DE TOUZI

后
记

现在投资自己，
且看10年以后

TOUZI ZIJI SHI
ZUIHAO DE TOUZI



后记 现在投资自己， 且看10年以后

10年后，这世界会变成什么样子呢？你、我、他，会做着什么事情呢？

10年以后，也许这本书已经破旧了，热情奔放的毛小伙变成了文质彬彬的大儒商，欢快的女孩变成了雍容的妇人。

“十年以后当思我，举国犹狂欲语谁？”这是梁启超先生的诗句，写此诗句时他不过二十七八，风华正茂。先生自号任公，以天下为己任，写此诗以策勉自己。他认为十年之后会有人理解他，还会有人想起他。果不其然，十多年后周恩来以学生记者的身份对梁启超的演讲认真做了笔录，并牢记梁启超对青年学子的声声嘱托。在梁任公的勉励和指引下，周恩来先后旅日赴法，寻求救国真理，给中国带来翻天覆地的新气象。

10年之后，会不会还有人记得你，理解你，或者崇拜你，尊敬你？

10年之后，是你超越了别人，还是别人超越了你？

10年之后，你变得飞黄腾达，还是潦倒落魄？

如果没有遇到这本书，或者不懂得投资自己，你10年后的景况不见得会比现在强。



投资自己 是最好的投资

如果善用此书,懂得投资自己,你10年后的景况绝非今朝可以同日而语。

投资自己是个漫长的过程,是一点一滴的积累。只要你每日坚持投资自己,3个月后回头看,就会有显著的进步,3年后再回头看,你的境况会有极大的改观,10年后再回头看,你会跟当初同一起点的人有着云泥之别。

不要忽略了投资自己。我们的今天就是昨天投资自己的结果,我们的明天又由今天做出的投资来决定。

10年之后,你一定会感觉今日做出投资自己的决定是何其英明。

10年之后,你会遇见事业更成功、财务更自由的自己。

最后,我想借梁任公的一句话来结束本书和祝愿诸位读者:“纵有千古,横有八荒;前途似海,来日方长。”

